



PRAXISHILFEN

FRANCHISING IN DER CORONA-KRISE

Wie Franchisegeber in herausfordernden Zeiten richtig agieren

LEITFADEN

FRANCHISERECHT IN DER CORONA-KRISE

Stand 10. Mai 2022

INHALT

I. EINFÜHRUNG	3
II. ÜBERBLICK ÜBER DIE GESETZESENTWICKLUNG	4
III. WELCHE RECHTSGEBIETE DES FRANCHISINGS SIND BETROFFEN? HIER FINDEN SIE FRAGEN UND ANTWORTEN:	4
1. Franchisegebühr	4
2. Miete / Pacht	7
3. Lieferantenbeziehungen	10
4. Arbeitsrecht	13
5. Insolvenzrecht	15
6. Gesellschaftsrecht (bspw. vereinfachtes Verfahren für Gesellschafterbeschlüsse)	17
7. Darlehensverträge	18
8. Steuerliche Erleichterungen	19
9. Betriebsschließungsversicherung	20
10. Staatliche Entschädigungszahlung nach Infektionsschutzgesetz	21
11. Kooperationen (und Kartellrecht)	22
12. Fördermöglichkeiten	23
13. Verweis auf die Informationskanäle des Franchiseverbandes	23

I. EINFÜHRUNG

Seit der ersten Auflage dieses Leitfadens im Mai 2020 sind 2 Jahre vergangen. Seither hat nicht nur die Franchisewelt, sondern die ganze Nation mehrere Wellen von Schließungsanordnungen und sonstigen Restriktionen durchlebt. Aufgrund der aktuell dominierende Covid Variante, der man einen signifikant milderen Verlauf nachsagt, gepaart mit fortschreitender Immunisierung der Gesellschaft (teilweise durch Impfung, teilweise durch Ansteckung), sind die Zeichen seit dem Frühjahr 2022 auf Lockerung bis hin zur vollständigen Aufgabe sämtlicher staatlicher Restriktionen gestellt. Schlagwörter wie 2G, 3G und 3Gplus, die noch den vergangenen Winter prägten, verlassen nahezu alle öffentlichen, geschäftlichen und privaten Lebensräume. Für die meisten ist derzeit die Maskenpflicht im öffentlichen Verkehr die einzig spürbare Einschränkung im täglichen Leben.

Die derzeitige Hoffnung ist, zumindest bis zur kälteren Jahreszeit und/oder einer gefährlicheren Virus-Variante, dass in Deutschland (und weltweit), die Pandemie durch eine Endemie abgelöst wird, und wir den Umgang mit Covid letztlich auf Grippe-Niveau fortführen könnten.

Vor diesem Hintergrund kämpfen Industrie, Handel und der Dienstleistungssektor um eine Rückkehr zu „business as usual“. Dabei zeichnet sich ab, dass Franchise-Systeme vergleichsweise besser durch die Unebenheiten der vergangenen beiden Jahre gekommen sind als Einzelkämpfer im selben Marktsegment. Besonders deutlich zeigt sich, dass im Einzelhandel sowie in der Gastronomie. Möchte man etwas positives aus der Pandemie ableiten, so ist es die Erkenntnis, dass Franchisegeber gemeinsam mit ihren Franchisepartnern eine signifikante Robustheit, Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Geschlossenheit an den Tag gelegt haben, um die Schwächungen der Marke und Einzelbetriebe auf ein Minimum zu beschränken. Man kann in vielen Fällen sogar darüber hinaus gehen und feststellen, dass nicht wenige Franchisesysteme gestärkt aus der Pandemie hervorgehen, weil der Druck eine schnellere und effiziente Weiterentwicklung des Systems notwendig machte. Beispielhaft sei hier die Entwicklungen von Online-Vertrieb, Delivery- und Pick-up Lösungen hervorgehoben.

In vielen Franchisesystemen ist seit dem ersten Lockdown im März 2020 zu beobachten, dass Franchisegeber und Franchisenehmer enger und partnerschaftlicher zusammenarbeiten denn je und gemeinsam nach tragfähigen Lösungen suchen, um die Situation gemeinsam bestmöglich zu überstehen. Wahrscheinlich war selten ein besse-

rer Zeitpunkt, Partnerschaft zu leben. Die Befürchtung, die immense wirtschaftliche und persönliche Anspannung auf beiden Seiten könnten zu einer Welle gerichtlicher Auseinandersetzungen führen, hat sich über die beiden vergangenen Jahre nicht bestätigt. Partnerschaften im Franchising scheinen nach diesen 2 Jahren stärker und flexibler gelebt zu werden als andere kaufmännische Dauerschuldverhältnisse. So wurde im Bereich des gewerblichen Mietrechts mit dem ersten Lockdown ein regelrechter Startschuss für juristische Auseinandersetzungen zwischen Mieter und Vermieter geliefert. Ähnliches war im Versicherungswesen zu beobachten. Der Leitfaden wird hierzu einen Überblick über die aktuelle Entwicklung der Rechtsprechung geben.

Unabhängig von den Lockerungen bzw. Aufhebung staatlicher Restriktionen steht das Wirtschaftsleben in Deutschland und weltweit vor drastischen Herausforderungen, die ein „back to business as usual“ bis auf weiteres mindestens verzögern werden. Die mediale Aufmerksamkeit blickt aktuell mit Sorge auf die Preissteigerungen in nahezu allen Lebensbereichen, den Ukraine Krieg, sowie die anhaltenden und erneuten Liefer- und Produktionsengpässe. Unabhängig davon scheint sich das Konsumverhalten über die beiden Jahre auch geändert zu haben. Die Gastronomie bemerkt, dass die Menschen nicht ungebremst in die Restaurants (zurück) strömen. Gleiches gilt für den stationären Einzelhandel. Es scheint, dass Teile der Bevölkerung zunehmend mit online-Alternativen ebenso gut leben können. Es bleibt abzuwarten, wie sich dieser Trend entwickelt.

Für nahezu alle Franchisezentralen, deren Franchisenehmer und sonstigen Systempartner, stellen sich weiterhin zahlreiche rechtliche, steuerrechtliche und finanzielle Fragen, die im Folgenden in Form eines Q&A dargestellt werden sollen. Hierzu geht der Leitfaden sowohl auf Pandemie-bezogene Themenfelder sowie hiermit verbundene konkrete Einzelfragen ein, die in der Franchisewirtschaft aktuell und weiterhin diskutiert werden. Alle Kapitel wurden zudem einem Update seit der 3. Auflage vom 23. Februar 2022 unterzogen und auf den aktuellen Gesetzes- und Kenntnisstand angepasst.

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. Inzwischen spiegelt er auch die Entwicklung der juristischen Betrachtung der Pandemie seit dem ersten Lockdown im März 2020. Spannend ist und bleibt, wie sich Rechtsprechung und sonstige juristische Diskus-

sionen im vergangenen Jahr entwickelt haben. So ist die für viele überraschende Erstmaligkeit und Einmaligkeit der COVID-19-Pandemie im März 2020 zwischenzeitlich verfliegen und einer weitaus nüchterneren Betrachtungsweise gewichen, was sich auch in der Rechtsprechung, z.B. im Bereich der Eilverfahren gegen Schließungsanordnungen zeigt. Daher bleibt es schwierig, 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 denen, die hier in Aussicht gestellt werden.

II. ÜBERBLICK ÜBER DIE GESETZESENTWICKLUNG

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. Es war eine der ersten konkreten Pandemie-bezogene Gesetzesinitiativen auf Bundesebene und zugleich eine umfassende, die den Zweck verfolgte, Folgen der Pandemie für Wirtschaft und Gesellschaft lindern und in verschiedenen Bereichen zu regeln. Das Gesetz trat seinerzeit flankierend neben bereits von Bund und Ländern anderweitig beschlossene Maßnahmen, insbesondere im Finanzierungsbereich, Arbeitsrecht und Steuerrecht, in Kraft. Das Corona-Abmilderungsgesetz ist in Teilen weiterhin in Kraft und geltendes Recht und bestimmte ab April 2020 die rechtliche Einordnung mehrerer Kernthemen, insbesondere Konsequenzen von Zahlungsrückständen im Mietrecht, Darlehen sowie sonstigen Dauerschuldverhältnissen, die Pflicht zur Antragstellung im Insolvenzfall bis hin zu Formalitäten bei Gesellschafterversammlungen.

Einen umfassenden Überblick zum Corona-Abmilderungsgesetz findet sich in der ersten Auflage des Leitfadens (Stand 3. Mai 2020), der weiterhin zum Download unter www.franchiseverband.com bereitsteht.

Zwischenzeitlich wurden eine dreistellige Zahl von Gesetzen und Verordnungen sowie Bekanntmachungen und Verfügungen auf Bundes- sowie Landesebene veröffentlicht bzw. erlassen. Selbst eine Eingrenzung auf solche, die für die Franchisewirtschaft von Relevanz sind, würde den Rahmen dieses Leitfadens sprengen.

Nur beispielhaft werden an dieser Stelle hervorgehoben das Zweite Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise (Zweites Corona-Steuerhilfegesetz) vom 29. Juni 2020 (BGBl. I S. 1512)

sowie das Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise (Corona-Steuerhilfegesetz) vom 19. Juni 2020 (BGBl. I S. 1385), das Gesetz zur Änderung des COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetzes vom 25. September 2020 (BGBl. I S. 2016) und nicht zuletzt das Dritte Gesetz zum Schutz der Bevölkerung bei einer epidemischen Lage von nationaler Tragweite vom 18. November 2020 (BGBl. I S. 2397).

Weitere relevante behördliche Initiativen und deren Bedeutung für Franchisesysteme finden Sie in den nachfolgenden Kapiteln.

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

Die gesetzlichen Grundlagen aus dem Jahre 2020 sind weitestgehend Historie und sind nur noch zur Einordnung des rechtlichen Rahmens zu erwähnen. Das grundlegende Gesetz vom 27. März 2020 beschäftigte sich in Art. 240 des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB) mit vertragsrechtlichen Regelungen, insbesondere für Verbraucher, aber auch für Kleinstunternehmen. Diesem Kreis zugehörig wurden in der Regel auch Franchisenehmer angesehen.

Obwohl dort Franchiseverträge ausdrücklich nicht genannt wurden, diese andererseits aber als Dauerschuldverhältnisse anzusehen sind, war davon auszugehen, dass auch Franchisenehmern ein temporäres Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt wurde, wenn diesen die Leistung nicht erbringen konnten oder die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlagen seines Erwerbsbetriebes nicht möglich war (sog. Moratorium).

Leistungsverweigerung hieß in diesem Kontext, dass die Leistung als Entgeltforderung, sprich die Zahlung in einem Dauerschuldverhältnis, nicht erbracht werden musste und längstens allerdings bis zum 30. Juni 2020 zurückbehalten werden konnte. Diese Frist ist damals nicht verlängert worden und mit diesen Regelungen sollten allerdings in erster Linie Verbraucher, aber auch

Kleinstunternehmen ein Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt werden.

Aus der Begründung des Gesetzes ließ sich entnehmen, dass hierunter z.B. Pflichtversicherungen, Verträge über die Lieferung von Strom und Gas oder Telekommunikationsdienste sowie Wasserver- und -entsorgung gemeint waren.

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

b) Gibt es andere rechtliche Vorschriften, die auf die corona-bedingte Situation und Franchisegebühren anwendbar wären?

Zu denken war und ist 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.

Im deutschen Recht gibt es zwei Anwendungsbereiche, die unter Berücksichtigung der Corona-bedingten 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 ist in der Vergangenheit meist jedoch abgelehnt worden. Weder wurde 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 waren wurde um-

fangreich und unterschiedlich diskutiert. Dann jedoch mit der durch das zum 20.12.2020 in Kraft getretene Gesetz mit der Einfügung des § 7 in Art. 240 EGBGB dahingehend beantwortet, dass es sich bei der Corona-Pandemie um einen Anwendungsfall des Wegfalles bzw. der Störung der Geschäftsgrundlage im Sinne der Vorschrift des § 313 BGB handelt, nachdem dies durch die obergerichtliche mietrechtliche Rechtsprechung zunächst überwiegend abgelehnt wurde.

Daraus folgte aber nur, dass möglicherweise – insbesondere im Mietrecht – ein Anpassungsanspruch gegeben sei, nicht aber ein unmittelbarer Anspruch zur Mietminderung oder Minderung der Franchisegebühren. Anders als im Mietrecht sind Entscheidungen zur Anpassung der Franchisegebühren aus dem Gesichtspunkt der Störung der Geschäftsgrundlage nicht bekannt geworden. Grund hierfür mag auch sein, dass die Systemzentralen in der Regel einvernehmliche Vereinbarungen mit den Franchisenehmern gefunden haben, um wirtschaftliche Schieflagen abzufedern und Zugeständnisse bei der Zahlungspflicht der Franchisegebühren zu machen, soweit diese ohnehin nicht anfielen, weil wegen pandemiebedingter Schließungen keine Umsätze erzielt wurden.

c) Sind alle Franchisegebühren gleich zu behandeln?

In jedem Franchisesystem findet man unterschiedliche Gebührenstrukturen wie z.B. umsatzbezogene Gebühren, Mindestgebühren und betragsmäßig feststehende Gebühren oder Pauschalen.

Im Fokus der Betrachtung standen hier in erster Linie diejenigen Franchisegebühren, die in der Regel umsatzbezogen sind und monatlich abgerechnet sowie gezahlt werden müssten. 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 bei umsatzbezogen vertraglichen Regelungen.-

Allerdings hat sich im Zuge der Gewährung von staatlichen Corona-Hilfen, insbesondere den sog. November/Dezember-Hilfen die Frage gestellt, ob solche Zahlungen, die ja den Charakter einer Umsatz-Ersatzzahlung oder eines Umsatzsurrogates haben, der Verpflichtung zur Zahlung von Franchisegebühren un-

terliegen könnten und hierauf die Franchisegebühren zu entrichten sind oder waren.

Man wird hier in erster Linie auf die vertraglichen Regelungen im Franchisevertrag schauen müssen, selbst wenn zweifelsfrei die gewährten Hilfen steuerlich als Umsatzerersatz der Einkommens- und Körperschaftsteuer unterliegen (siehe unter Punkt 8).

In der Regel wird in den einschlägigen Franchiseverträgen der Praxis die zu zahlende laufende Franchisegebühr auf den „Netto-Umsatz“ bezogen („Netto-Umsatz sind alle Umsätze aus und im Franchisebetrieb aus dem Verkauf der Vertragsprodukte, sonstigen Produkten und Dienstleistungen“).

Ob bei einer solchen vertraglichen Regelung und Umsatzdefinition im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung auch etwaige Umsatzsurrogate heranzuziehen sind, erscheint mehr als fraglich und im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung sehr zweifelhaft, weil die Vertragsklauseln zu Lasten des Verwenders AGB-rechtlich eher eng und am Wortlaut orientiert ausgelegt werden. Auch hier ist die Analogie zum Steuerrecht kaum hilfreich.

Etwas anderes mag denkbar sein, wenn bei der Umsatzdefinition im Vertrag auch sonstige Leistungen ex-

plizit genannt werden, die an die Stelle des Umsatzes treten wie zum Beispiel Leistungen aus einer Versicherung/Betriebsunterbrechungsversicherung.

In einen solchen Fall kann man daran denken, im Wege der Analogie auch Leistungen aus Staatshilfen einzu-beziehen.

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 diesseitiger 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. Die-

se stellen eben gerade die Gegenleistung für ein auch in der Pandemie grundsätzlich anwendbares System dar und die meisten Systeme haben gerade in Zeiten der Pandemie mit Nachdruck Systemanpassungen vorangetrieben, um selbst bei betroffenen Geschäftsschließungen Alternativen (z.B. Außer-Haus-Verkauf/Online-Geschäft) aufzubauen und zu entwickeln.

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.

Allerdings wird die Auffassung vertreten, dass auch bei den fixen Franchisegebühren auf die in Art 240 § 7 EGBGB ergangene Rechtsprechung zur Anpassung der Mietzahlungspflicht zurückgegriffen werden kann und im Rahmen einer Einzelfallprüfung unter Berücksichtigung der Kriterien der BGH-Entscheidung vom 12.2.2022 (ZAP 2022, 99 f) zu prüfen ist, wie die pandemiebedingten Folgen und Risiken zwischen den Parteien eines Franchisevertrages – bis hin zur Vertragsaufhebung – aufgeteilt werden (vgl. hierzu Flohr, Entwicklungen im Franchiserecht: Auswirkungen der Corona-Pandemie auf Franchise-Systeme ZAP Nr. 3/2022, 127 ff). Diese Auffassung berücksichtigt aber – anders als im Vergleich zum Mietrecht – nicht hinreichend diejenigen Leistungen, die die Systemzentralen gerade pandemiebedingt auf der Suche nach und der Entwicklung von Alternativen zu stationärem Handel hervorgebracht haben.

Gerichtliche Entscheidungen über solche Fälle der Minderung der fixen Franchisegebühren sind im gesamten deutschsprachigen Raum nicht bekannt geworden, geschweige denn veröffentlicht wurden.

d) Gibt es Handlungsempfehlungen?

Wenn nicht schon generell bisher praktiziert, so war und ist die direkte Kommunikation mit einem klaren Ziel gerade unter Beachtung der aufgezeigten Risiken oberste Handlungsmaxime. Die zurückliegenden Zeiten haben gezeigt, dass durchgängig in den meisten Franchisesystemen an Lösungen gearbeitet und diese erfolgreich umgesetzt wurden, so dass gerichtliche

Auseinandersetzungen über diese Fragestellungen der zu zahlenden Franchisegebühren nicht zu verzeichnen waren.

Fair-Play-Franchising hat die Erarbeitung von eigenen Positionen und Hilfsmaßnahmen der Systemzentralen außerhalb des national und regional entfalteten Rettungsschirmes aufgezeigt und umgesetzt. Dies gilt es auch jetzt noch bei der Bewältigung der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu beachten.

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 oder zu einer sogenannten Mietminderung wegen einer Einschränkung der Gebrauchstauglichkeit der Mietsache. Dies haben mittlerweile auch fast alle damit befassten Gerichte für coronabedingte Schließungen bestätigt. Lediglich eine einzelne Entscheidung des Landgericht München I im Falle eines Möbelgeschäftes ging von einer Mietminderung aus, deren Höhe gestaffelt sei, je nachdem, zu welchem Zeitpunkt die Räumlichkeiten überhaupt nicht mehr, nur noch zur Lagerung von Waren, oder möglicherweise in eingeschränktem Maße für eine geringere Zahl von Kunden nutzbar waren. Statt einer Mietminderung kommt allerdings eine Anpassung des Mietvertrages nach den Regeln von der „Störung der Geschäftsgrundlage“ in Betracht (siehe Frage b.).

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 wird dies allerdings höchstens zu einem Teilwegfall der Mietzahlungspflicht führen. Dabei ist auch zu berücksichtigen, ob die Räumlichkeiten wirklich gar nicht mehr genutzt werden können, oder ob beispielsweise trotz Schließung eines Ladenlokals für den Kundenverkehr dort weiterhin ein Delivery-Service oder ein Online-Shop aufrechterhalten oder auch neu etabliert werden kann. Einige wenige Gerichte hielten hier pauschal eine Risikoverteilung von 50:50 für angemessen, was dann auch lediglich zu einer 50 prozentigen Mietzahlungspflicht führte. Denn weder Vermieter noch Mieter seien für die Zwangsschließung verantwortlich. Viele zwischenzeitlich ergangene Urteile von Land- und Oberlandesgerichten ließen jedoch offen, ob aufgrund der durchaus zu bejahenden Störung der Geschäftsgrundlage eine Anpassung der Miete in Betracht gekommen wäre, hätte der Mieter etwas zur Unzumutbarkeit des Festhaltens am ursprünglichen Mietvertrag, hier möglicherweise wegen Gefährdung seiner wirtschaftlichen Existenz, vorgebracht. Ein Urteil des Landgerichts München I ging ebenfalls grundsätzlich von einem Mietanpassungsanspruch wegen Änderung der Geschäftsgrundlage aus. Allerdings scheiterte dieser im konkreten Fall daran, dass es dem konkreten Mieter aufgrund der Größe seines Konzerns keineswegs unzumutbar gewesen sei, auch einmal für 1 oder 2 Monate Umsatzausfall Rücklagen zu bilden.

Mit der Absicht, die Position der Gewerberaummieter bei Verhandlungen mit ihren Vermietern zu stärken, hat der Gesetzgeber mit Wirkung ab dem 31. Dezember 2020 mit Art. 240 § 7 EGBGB eine neue Regelung erlassen. Danach wird zugunsten des Gewerberaummieters vermutet, dass eine coronabedingte teilweise oder vollständige Einschränkung der Nutzbarkeit der Mietsache eine Störung der Geschäftsgrundlage gemäß § 313 BGB darstellt. In einem Rechtsstreit muss nun nicht mehr der Mieter beweisen, dass staatliche Maßnahmen zu einer Störung der Geschäftsgrundlage geführt haben, sondern der Vermieter ist, wenn er dies

behauptet, beweispflichtig für das Gegenteil. Den gewerblichen Mietern war damit zunächst nur begrenzt geholfen, denn bei genauerer Betrachtung der bereits ergangenen Rechtsprechung war festzustellen, dass die Gerichte fast immer eine Störung der Geschäftsgrundlage angenommen haben. Auch das neue Gesetz gibt keinen automatischen Anspruch auf Reduktion der Miete. Vielmehr hängt dies insbesondere davon ab, ob der Mieter im konkreten Einzelfall darlegen und nachweisen kann, dass es ihm unzumutbar ist, an dem Mietvertrag in unveränderter Form festzuhalten. Nunmehr hat sich allerdings im Januar 2022 erstmalig der Bundesgerichtshof zu dieser Problematik geäußert (Urteil vom Aktenzeichen). Daran, dass die coronabedingte Zwangsschließung eines Einzelhandelsgeschäftes oder eines Restaurants eine Störung der Geschäftsgrundlage im Sinne von § 313 BGB darstellt, lässt auch der BGH keine Zweifel. Darüber hinaus befasste er sich jedoch ausführlich mit der Frage, unter welchen Voraussetzungen es für den Gewerberaummieter unzumutbar ist, unverändert am bestehenden Mietvertrag festgehalten zu werden, und wann sich folglich daraus ein Anspruch auf Anpassung der Miete ergibt. Entgegen den Ansichten vieler Land- und Oberlandesgerichte sei es für das Vorliegen dieser Unzumutbarkeit nicht zwingend erforderlich, dass dem Mieter eine Existenzgefährdung droht. Ebenfalls dürfe laut BGH bei der Abwägung, wie schwerwiegend denn die Nachteile des Mieters infolge der Zwangsschließung seien, lediglich das konkrete Mietverhältnis in den Blick genommen werden, und nicht die wirtschaftliche Gesamtsituation des betreffenden Unternehmens oder gar eines größeren Konzerns. Wohl aber müsse sehr genau geprüft werden, welche wirtschaftlichen Nachteile denn tatsächlich entstanden seien. Den entstandenen Umsatzeinbrüchen müssten gegenübergestellt werden mögliche Einsparungen beim Personal, höhere Umsätze im Online-Geschäft, erhaltene staatliche Hilfen, soweit sie nicht wieder zurückgezahlt werden müssen, staatliche Hilfen, die zwar nicht gezahlt wurden, aber hätten beantragt werden können, Versicherungsleistungen, und vieles andere mehr. In dem konkreten Fall hat der BGH in der Sache selbst nicht entschieden, sondern den Fall zur weiteren Aufklärung dieser genannten Kriterien an das entsprechende Oberlandesgericht zurückverwiesen.

Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang darauf, dass sowohl Art. 240 § 7 EGBGB als auch die vom Bundesgerichtshof entwickelten Grundsätze rückwirkend auf alle Sachverhalte seit Beginn der Corona-Krise, also auch

auf den ersten Lockdown, anzuwenden sind, sofern diese nicht durch gerichtliche Entscheidungen rechtskräftig abgeschlossen sind. Noch zu klären ist, ob die Rückwirkung auch zwischen den Mietparteien getroffene Vereinbarungen betrifft. Aufgrund der Ungewissheit der zukünftigen Rechtsprechung zu Coronafällen empfiehlt sich daher weiterhin, als Mieter das Gespräch mit dem Vermieter zu suchen und, wenn möglich, die Miete zwar vollständig, aber „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, wegen eines während der Monate April, Mai und Juni 2020 entstandenen und durch die Corona-Krise verursachten Mietrückstandes das Mietverhältnis zu kündigen. Kündigungen aus anderen Gründen bleiben jedoch ganz regulär weiterhin möglich. Eine Ausweitung dieser Regelung, etwa für die Monate des neuerlichen Lockdowns im Winter 2020/21, gibt es nicht. Mietrückstände aus diesen Monaten sind daher hinsichtlich etwaiger Kündigungsmöglichkeiten nicht privilegiert.

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 grundsätzliche fortbestehende Zahlungspflicht. Trotz der dem Vermieter vorübergehend versagten Kündigungsmöglichkeit hinsichtlich Mietrückständen aus den Monaten April, Mai und Juni 2020 blieb es für ebendiese Monate grundsätzlich bei der Mietzahlungspflicht. Theoretisch konnte der Vermieter also zwar nicht kündigen, wohl aber Mietrück-

stände einklagen. Und da der Mieter sich, wenn er die Miete zunächst nicht gezahlt hatte, auch in Verzug befand, liefen insoweit auch ab dem jeweiligen Fälligkeitszeitpunkt ganz reguläre Verzugszinsen auf (bei gewerblichen Mietverhältnissen in der Regel 9 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz).

f) Wann muss der Mieter seine säumige Miete nachzahlen?

Da das Abmilderungsgesetz den Mieter nicht von der Mietzahlung als solcher befreite, sondern nur dem Vermieter vorübergehend das Kündigungsrecht versagt, bestand 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 musste der Mieter glaubhaft machen, dass die säumigen Mietzahlungen auf den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beruhten. Was in diesem Zusammenhang „Glaubhaftmachung“ bedeutet, wird unter Juristen diskutiert, 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. Besser jedoch ist es, wenn sich der Mieter gleich bei der ersten ausbleibenden Mietzahlung gegenüber dem Vermieter auf die Vorschrift aus dem Abmilderungsgesetz beruft und dies entsprechend begründet hat, oder wenn er gar hundertprozentig „auf Nummer sicher“ gegangen ist und bereits in der Kommunikation gegenüber dem Vermieter eine eidesstattliche Versicherung beigefügt und die Verursachung der ausbleibenden Mietzahlungen durch die Corona-Krise glaubhaft gemacht hat.

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 war, 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 hatten, so dass im Rahmen seiner Finanzplanung zunächst irgendwelche eigentlich fälligen Zahlungen nicht erbracht werden konnten. 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 zur Vermeidung eines Prozesses 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 ausgebliebene Untermietzahlung berufen sollte. Vielmehr sollte er darlegen, inwieweit er als Franchisegeber von der Corona-Krise gerade auch durch Umsatzausfälle wirtschaftlich betroffen war. Allerdings führt das oben erläuterte BGH-Urteil auch dazu, dass es im Rahmen der Argumentation des Franchisegebers gegenüber seinen Vermietern nicht auf seine wirtschaftliche Gesamtsituation und auf eine Gesamtbetrachtung aller Standorte ankommt, sondern stets nur auf den jeweils betroffenen Standort. Somit dürfte es zumindest für Franchisegeber, ähnlich wie für größeren Konzerne, nach dem BGH-Urteil durchaus leichter werden, gegenüber Vermietern eine Mietreduzierung während coronabedingter Zwangsschließungen durchzusetzen.

j) **Praxisempfehlung**

Bei Neuabschlüssen von Miet- und Untermietverträgen kann es empfehlenswert sein, vertragliche Regelungen mit abgewogener Risikoverteilung zu Auswirkungen der Pandemie bzw. darauf fußender Betriebsschließungen auf die zu zahlende Miete zu treffen. Hierbei sollte das Verwendungs- und Nutzungsrisiko des jeweiligen Mietobjektes einer Partei zugeordnet, zwischen den Parteien sachgerecht verteilt oder auch begrenzt werden. Dies reduziert Streit- und Diskussionsbedarf zwischen den Parteien und macht bestenfalls gerichtliche Auseinandersetzungen entbehrlich.

3. **LIEFERANTENBEZIEHUNGEN**

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

Grundsätzlich beeinflussen staatliche 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 Grenzschießungen 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), denen die Einreise nach Deutschland oder Nachbarländer derzeit erschwert oder ganz verwehrt wird, auf Liefertreue und Preise aus.

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.

Insbesondere die in Teilbereichen drastisch ansteigenden Beschaffungskosten bei Rohstoffen und Energie, sowie die Verknappung bestimmter Vorprodukte stellen Franchisegeber und Systembetriebe vor große Herausforderungen, einerseits Lieferversprechen einzuhalten und zugleich Preiserhöhungen an Endkunden weiterzugeben, ohne den Absatz zu schmälern. Insbesondere Preissteigerungen wirken auf Gäste und Kunden, die nach den Einschränkungen erst einmal zu den stationären Angeboten zurückgewonnen werden müssen, abschreckend. Es scheint, als haben viele Gäste Delivery Angebote und Kunden Online-Shopping schätzen gelernt.

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 die Versicherungsdeckung. Seit Ende des ersten Lockdowns hat sich der gestalterische Aufwand in Einkaufs- und Lieferbedingungen drastisch erhöht. Einkaufsabteilungen intensivieren Ihre Kontingentplanungen mit Ihren Zulieferern.

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 wie eine Betriebs- oder Grenzschießung), trifft ihn aber gerade kein Verschulden, wie es gesetzlich vorausgesetzt wird, sodass er keinen Schadensersatz für die verspätete Lieferung leisten muss. Es wird daher im Einzelfall zu prüfen sein, ob er die Verspätung vertreten musste. Im Gegensatz zum ersten Lockdown, der häufig das Argument des Überraschungseffektes transportierte („hiermit konnte doch niemand nicht rechnen“), gilt dieses zwischenzeitlich sicher nicht mehr. Dadurch erhöhen sich die Anforderungen an eine weitsichtige Planung auf Einkaufs- wie auf Lieferantenseite.

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

Viele Lieferanten berufen sich 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 definierten Lieferantenverträge typischerweise betriebsfremde Ereignisse, die die Lieferung verhindern und im Einflussbereich des Lieferanten liegen. Oft zählen solche Klauseln Beispiele auf wie Naturkatastrophen, Streiks, Importverbote, Terroranschläge, aber auch Seuchen oder Pandemien. Zwischenzeitlich werden die Beispiellisten um die Erfahrungswerte aus 2020 in vielen Allgemeinen Geschäftsbedingungen erweitert.

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. Diese Betrachtungsweise hat sich über letzten Monate auch in vielen anderen Rechtsordnungen weltweit bestätigt.

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. Auch hier ist zu beachten, dass die Erfahrungswerte seit dem ersten Lockdown die Nebenpflichten des Lieferanten erhöhen könnten.

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 Schadensersatz-

satzansprüche des Bestellers aus. Es ist vielmehr im Einzelfall konkret zu prüfen, ob der garantierte Umstand objektiv unmöglich geworden ist.

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

Alle Lieferverträge sollten aus dem Blickwinkel des all- gemein 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 und/oder hiermit verbundene staatliche Betriebs- oder Grenzschließungen? 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 auf tatsächlichen oder rechtlichen Umständen, 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 Rahmenlieferungsvertrages und, sollte dies nicht möglich sein, seine Aufhebung. Voraussetzung ist, dass sich im Laufe des Rahmenlieferungsvertrages 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 betreten Gerichte dieser Pandemie im Einzelfall einen besonderen Ausnahmecharakter zusprechen. Jedenfalls könnte es mit zunehmender Wiederholung, um nicht zu sagen Normalität von Pandemiebedingten Lockdowns immer schwieriger werden, mit einem Wegfall der Geschäftsgrundlage zu argumentieren. Denn spätestens seit dem ersten Lockdown kann entgegengehalten werden, dass zwischenzeitlich wohl jeder Unternehmer hiermit rechnen muss.

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-AGBs 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 bleibt 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 den Wegfall der Geschäftsgrundlage, die sich mit jeder Wiederholung eines Lockdowns erhöhen könnten. Es bleibt abzuwarten, wie Gerichte in den nächsten Jahren rund um die COVID-19-Pandemie entscheiden werden.

j) Welche Lehren haben Einkaufsabteilungen der Franchisegeber sowie bei Lieferanten bei der rechtlichen Gestaltung aus dem ersten Lockdown gezogen?

In der Folge des ersten Lockdowns ist ein Trend in der Vertragsgestaltung zu erkennen, wonach Regelungen zum Lieferstopp und zur Abkündigung von Bestellungen präzisiert werden. Dies gilt sowohl für die Einkaufsbedingungen der Franchisegeberzentralen als auch für Lieferbedingungen der Hersteller und Lieferanten in vielen Branchen, aber auch für die Lieferbedingungen der Franchisegeber gegenüber ihren Franchisenehmern. Zum einen werden, wo nötig, Pandemie und Lockdown als Tatbestände der höheren Gewalt erstmals ausgeführt. Zum anderen werden konkrete Spielregeln im Umgang mit bestehenden Aufträgen, Bestellungen,

Produktion oder Vorbeschaffungen während einer Pandemie bzw. einem hieraus resultierenden Lockdown beschrieben. Besonderes Augenmerk hierauf empfiehlt sich für solche Franchisekonzepte in Branchen, deren Absatzchancen aufgrund ihrer stationären Filialstruktur besonders hart von Schließungsverfügungen getroffen werden und zugleich ein Ausweichen auf online-Vertrieb nicht möglich ist.

4. ARBEITSRECHT

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

Sie dürfen 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.

Die ursprünglich in der Corona-Arbeitsschutzverordnung verankerte Pflicht der Arbeitgeber, ihren Arbeitnehmern "im Fall von Büroarbeit oder vergleichbaren Tätigkeiten anzubieten, diese Tätigkeiten in deren Wohnung auszuführen, wenn keine zwingenden betriebsbedingten Gründe entgegenstehen" und die korrespondierende Verpflichtung der Arbeitnehmer, ein solches Angebot anzunehmen, wenn keine Gründe entgegenstehen, wurde in § 28b IfSG übernommen. Mit dem "Gesetz zur Änderung des Infektionsschutzgesetzes und weiterer Gesetze anlässlich der Aufhebung der Feststellung der epidemischen Lage von nationaler Tragweite" vom November 2021 wurde die sog. Homeoffice-Pflicht mit Wirkung zum 20. März 2022 aufgehoben.

b) Darf ich den Gesundheitszustand meiner Mitarbeiter überprüfen, insbesondere den Impfpass zeigen lassen?

Wenn Sie den begründeten Verdacht haben, dass sich ein Mitarbeiter infiziert haben könnte, dürfen Sie die Beibringung eines (amts-)ärztlichen Attests oder eine betriebsärztliche Untersuchung verlangen. Ohne Grund dürfen Sie daher weder die Durchführung eines Corona-tests verlangen noch Kontrollen der Körpertemperatur verlangen oder vornehmen lassen; gleiches gilt für das Vorzeigen des Impfpasses.

In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass die gesetzlich angeordnete 3G-Regel nach § 28b IfSG, wo-

nach nur geimpfte, genesene oder getestete Beschäftigte Arbeitsstätten betreten dürfen, seit dem 20. März 2022 nicht mehr gilt. Im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung nach den §§ 5, 6 ArbSchutzG können Sie aber eine tägliche Testpflicht anordnen, wenn Sie zu dem Ergebnis gelangt sind, dass das Infektionsgeschehen nur auf diese Weise in Ihrem Betrieb adäquat begrenzt werden kann.

c) Darf ich meine Mitarbeiter verpflichten, sich impfen zu lassen?

In der Voraufgabe hatten wir dargelegt, dass eine Anordnung zur Impfung im Rahmen des Direktionsrechts des Arbeitgebers nur in wenigen, eng begrenzten Fällen in Betracht kommen kann, so bei Medizin- und Pflegedienstleistungen, wo die Arbeitnehmer mit hochvulnerablen Personengruppen in Kontakt kommen. Mittlerweile ist die Entwicklung entscheidend fortgeschritten. So hat der Bundestag mit Wirkung zum 16. März 2022 eine einrichtungsbezogene Impfpflicht eingeführt. Gemäß § 20a IfSG müssen Personen, die im Gesundheitswesen tätig sind, bis zum 15. März 2022 der Leitung der jeweiligen Einrichtung oder des jeweiligen Unternehmens einen Impf- oder Genesenennachweis oder ein ärztliches Zeugnis darüber vorlegen, dass sie aufgrund einer medizinischen Kontraindikation nicht gegen das Coronavirus geimpft werden können. Ob das Gesetz verfassungsgemäß und insbesondere mit dem Recht auf körperliche Unversehrtheit und der Berufsfreiheit vereinbar ist, wird derzeit vom Bundesverfassungsgericht überprüft. Aus diesem Grund – und unabhängig von den vielfältigen gesellschaftspolitischen und rechtlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit der Einführung einer allgemeinen Impfpflicht – sehen wir für ein Anordnungsrecht des Arbeitgebers derzeit keine gesicherte Grundlage.

d) 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 bei mehrwöchigen Schließungen von Schulen und Kitas anzunehmen. Im Gegenzug werden Sie als Ar-

beit-geber von der Pflicht, Ihren Mitarbeiter zu bezahlen, frei.

In der Voraufgabe haben wir darüber informiert, dass erwerbstätige Eltern von betreuungsbedürftigen Kindern nach § 56 Abs. 1a IfSG einen Entschädigungsanspruch (sog. Eltern-Entschädigung) haben, wenn die Betreuungseinrichtungen für ihre Kinder zur Verhinderung von Infektionen behördlich geschlossen wurden und sie deswegen einen Verdienstausschlag erleiden. Mit Auslaufen der epidemischen Lage zum 25. November wäre die Regelung außer Kraft getreten; sie wurde jedoch durch Sondergesetze zweimal, zuletzt bis zum 23. September 2022, verlängert.

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

Der Mitarbeiter ist arbeitsunfähig. In diesem Fall sind Sie nach dem Entgeltfortzahlungsgesetz (EntgFG) verpflichtet, den Mitarbeiter bis zu sechs Wochen zu bezahlen. Danach erhält er, wenn er gesetzlich krankenversichert ist, Krankengeld von seiner Krankenkasse. Dies dürfte auch gelten, wenn der Mitarbeiter im medizinischen Sinn nicht mehr arbeitsunfähig ist, aber wegen eines bestehenden Ansteckungsrisikos nicht zur Arbeit gehen kann oder darf.

Unbedingt zu beachten ist, dass der Anspruch auf Entgeltfortzahlung entfällt, wenn den Mitarbeiter ein Verschulden trifft (§ 3 EntgFG). Dies dürfte der Fall sein, wenn die Erkrankung im Anschluss an eine Privatreise in ein sog. Risikogebiet auftritt (zu Dienstreisen siehe Frage h)

f) Muss ich Mitarbeiter weiterbezahlen, die sich in Isolation oder Quarantäne befinden?

Ist der Mitarbeiter durch COVID-19 arbeitsunfähig erkrankt, muss er sich absondern (Isolation). Er erhält nach den üblichen Regelungen Entgeltfortzahlung (siehe vorstehende Frage). Die Isolation ändert hieran nichts. Ist der infizierte Mitarbeiter in Isolation, hat aber keine Symptome, die eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU) rechtfertigen, und kann er seine Tätigkeit von zu Hause ("Homeoffice") erbringen, ist der Fall unproblematisch: Er arbeitet weiter und erhält das reguläre Gehalt. Müsste der symptomlos infizierte Mitarbeiter für die Tätigkeit hingegen die Wohnung verlassen, darf ihm der Arzt eine AU ausstellen, denn er würde anderenfalls andere Mitarbeiter an seinem Arbeitsplatz gefährden. In diesem Fall greifen die Regelungen über

die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, und zwar unabhängig vom Impfstatus, weil und solange es keine allgemeine Impfpflicht gibt.

Befindet sich der Mitarbeiter wegen des Verdachts auf eine mögliche Infektion, insbesondere als Haushaltsangehöriger einer infizierten Person, in Quarantäne, ist er nicht arbeitsunfähig und erhält entsprechend keine Entgeltfortzahlung, sondern das reguläre Gehalt, wenn er vom Homeoffice aus arbeiten kann. Kann er seiner Tätigkeit nicht im Homeoffice nachgehen, hat er einen Anspruch auf 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 der zuständigen Behörde (Gesundheitsamt oder Landessozialamt) erstattet. Ab der siebten Woche der Absonderung zahlt die zuständige Behörde eine Entschädigung in Höhe des Krankengeldes direkt an den Mitarbeiter. Der Entschädigungsanspruch nach § 56 IfSG scheidet allerdings für freiwillig Ungeimpfte aus (§56 Abs. 1 Satz 4 IfSG).

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. Wir teilen diese Sichtweise nicht, sondern vertreten die Auffassung, dass der Arbeitgeber während der ersten sechs Wochen der Quarantäne letztlich nur eine Pflicht der Behörde erfüllt. Der Arbeitgeber leistet mithin anstelle der Behörde. Damit kommt es unseres Erachtens auf § 616 BGB im Ergebnis nicht an. 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.

g) Darf ich Mitarbeiter anweisen, in der Isolation oder Quarantäne zu arbeiten?

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

h) Dürfen meine Mitarbeiter Dienstreisen verweigern?

Dem Grundsatz nach nicht. Allerdings sind Sie als Arbeitgeber auch nicht berechtigt, Mitarbeiter in Corona-Risikogebiete zu senden. In einem solchen Fall sind Ihre Mitarbeiter berechtigt, Ihrer Weisung zu widersprechen und die Dienstreise zu verweigern.

Das Robert-Koch-Institut bewertet die derzeit weltweit vorherrschende Omikron-Variante als weniger bedrohlich als ihre Vorgänger-Varianten. Das Institut führt daher seit dem 3. März 2022 keine Staaten oder Regionen mehr als Virusvarianten- oder Hochrisikogebiete. Künftig wird es nur solche Staaten/Regionen als Risikogebiete listen, in denen sich Coronavirus-Varianten ausbreiten, die gefährlicher als Omikron sind (Einzelheiten unter www.rki.de).

i) Habe ich ein Recht auf Mitteilung des Ergebnisses eines positiven Coronatests? Ist ein positiv getesteter Mitarbeiter verpflichtet, mich darüber zu informieren?

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 aufgrund ihrer arbeitsvertraglichen Treuepflicht verpflichtet sind, im Hinblick auf die hohe Ansteckungsgefahr, die nach wie vor schlechte Behandelbarkeit der Infektion und dem drohenden schweren Krankheitsverlauf den Arbeitgeber darüber informieren, wenn sie spezifisch an COVID-19 erkrankt sind.

Hiervon unabhängig haben betroffene Mitarbeiter in der Regel ohnehin die zuständige Gesundheitsbehörde zu benachrichtigen. Diese wird sodann aller Wahrscheinlichkeit nach an den Arbeitgeber herantreten, sodass dieser in die Lage versetzt wird, Maßnahmen zur Eindämmung des Virus einzuleiten.

j) 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.

In der Voraufgabe haben wir an dieser Stelle die Rechtslage bei behördlich angeordneten Betriebsschließungen erörtert. Mit Ablauf des 19. März 2022 endete die bundesweite Rechtsgrundlage des § 28a IfSG für Betriebsschließungen. Allerdings sind die Landesparlamente befugt, auch weiterhin Betriebsschließungen anzuordnen, wenn eine konkrete Gefahr der epidemischen Ausbreitung von COVID-19 besteht, mit Ausnahme von gastronomischen Einrichtungen, Freizeit- oder Kultureinrichtungen oder Messen oder Kongresse (§ 28a Abs. 8 iVm Abs. 9 Satz 3 IfSG).

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 Dreiwochenfrist in der derzeit bestehenden Sondersituation in vielen Fällen zu kurz bemessen ist, war die Insolvenzantragspflicht zunächst bis zum 30. September 2020 mit Rückwirkung zum 1. März 2020 und anschließend bis zum 30.04.2021 nach dem COVID-19 Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) ausgesetzt. Um Unternehmen, die bedingt durch die Corona-Pandemie insolvenzgefährdet sind, auch weiterhin die Möglichkeit zu geben, sich unter Inanspruchnahme staatlicher Hilfsangebote und im Rahmen außergerichtlicher Verhandlungen zu sanieren und zu finanzieren, wurde

die Insolvenzantragspflicht weiterhin ausgesetzt, jedoch nur noch für Unternehmen, die Pandemie-bedingt überschuldet, aber nicht zahlungsunfähig im Sinne der Insolvenzordnung sind. Hierzu wurden § 1 und 2 COVInsAG geändert, indem die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht in den Fällen der Überschuldung für den Zeitraum vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. Dezember 2020 verlängert wurde. Diese Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wurde nochmals bis zum 30. April 2021 verlängert. Hierzu hat im Januar 2021 die Bundesregierung die vom BMJ vorgelegte Formulierungshilfe für einen Änderungsantrag der Regierungsfractionen

beschlossen. Die neuen Regelungen gelten seit dem 1. Februar 2021.

Dabei ist zu beachten, dass der Bundesrat in seiner Plenarsitzung vom 11.3.2022 das Gesetz zur Verlängerung von Sonderregelungen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie beim Kurzarbeitergeld und anderen Leistungen gebilligt hat (vgl. BR-Drs. 68/22 (B)) und zur Verabschiedung angenommen hat (DStR-Aktuell H. 8/2022, S. X). Die Corona-bedingten Sonderregeln zum Kurzarbeitergeld gelten bis zum 30.6.2022 fort, ebenso wie die sog. Akuthilfen für pflegende Angehörige im Pflegezeit- und im Familienpflegezeitgesetz. Der ursprüngliche Fraktionsentwurf wurde während der Bundestagsberatungen ergänzt. Änderungen betreffen die Durchführung von Verfahren im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht.

b) Für wen gilt die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht?

Die Vorschriften gelten für alle juristischen Personen sowie den Verein, aber auch für andere Unternehmen, deren Antragspflicht sich aus einem Verweis auf § 15 a InsO ergibt. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht nicht generell, sondern nur für Unternehmen gilt, die staatliche Hilfeleistungen aus den zur Abmilderung der wirtschaftlichen Folgen der Pandemie aufgelegten Hilfsprogrammen erwarten können. Voraussetzung ist grundsätzlich, dass die Anträge in der Zeit vom 1. November 2020 bis zum 28. Februar 2021 gestellt wurden und dass die angefragte Hilfeleistung zur Beseitigung der Insolvenzsituation geeignet war. Ausnahmsweise kann auch auf die Antragsberechtigung abgestellt werden.

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

Die Regelungen galten bis Ende April 2021. Die seit dem 1. Februar 2021 geltenden Regelungen schlossen sich nahtlos an die zuvor geltenden Regelungen an.

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

Folgende Voraussetzungen für eine Aussetzung der Insolvenzantragspflicht nach dem COVInsAG müssen nach wie vor gegeben sein:

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

Die weitere Aussetzung der Insolvenzantragspflicht kam also nur in Betracht, wenn die Unternehmenskrise pandemiebedingt ist und mit einer Auszahlung der Hilfen zu rechnen ist. Genauso muss mit Gewährung der staatlichen Gelder eine Überlebenschance für das Unternehmen bestehen. Wenn die Gründe für eine eigentlich bestehende Insolvenzantragsstellung nicht auf den Folgen der Ausbreitung der Corona-Pandemie beruhen oder wenn keine Aussichten darauf bestehen, eine bestehende Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen, gilt weiterhin die dreiwöchige Frist von § 15 a Abs. 1 InsO.

e) Was hat die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für Auswirkungen auf die 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 wurde automatisch und ohne die Notwendigkeit der Insolvenzantragstellung ausgesetzt, wenn die Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt waren (vgl. vorhergehende Frage). Eine Strafbarkeit wegen Insolvenzverschleppung war dann bis zum Ablauf der Aussetzungsfrist nicht gegeben. Wenn eine zwischenzeitliche Überschuldung zum 30. April 2021 beseitigt wurde, bestand auch keine Insolvenzantragspflicht mehr. Im Falle des Fortbestands der Krise war/ist jedoch ein Insolvenzantrag zu stellen, da die Aussetzungsfrist nicht verlängert wurde.

Jedes Unternehmen war in dieser Situation gut beraten, die Umstände genau zu dokumentieren, wonach die Corona-Pandemie die Ursache für die Unternehmenskrise war und eine Sanierung in Aussicht stand. Für den Nachweis, dass die Voraussetzungen für das Vorliegen der Berechtigung zur Inanspruchnahme der verlängerten Aussetzung der Insolvenzantragspflicht erfüllt waren, helfen detaillierte Liquiditätsanalysen. Fälle, in denen offensichtlich keine Aussicht auf die Gewährung der Hilfe bestand oder in denen die Aus-

zahlung nichts an der Insolvenzzreife ändern könnte, sind von der Privilegierung ausgeschlossen.

Erhöhte strafrechtliche Risiken bestanden und bestehen aber weiterhin, 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 auch nach wie vor rechtliche Unsicherheiten.

Wenn ein Unternehmen von einem Insolvenzantrag absieht, obwohl die Voraussetzungen für eine Aussetzung nicht vorliegen, handelt die Geschäftsleitung pflichtwidrig. Dies kann sowohl eine Haftung, als auch eine Strafbarkeit der Geschäftsleitung begründen. Daran soll sich auch weiterhin nichts ändern.

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

Der GKV-Spitzenverband empfiehlt den Krankenkassen, Unternehmen einen (erneuten) erleichterten Stundungszugang der Beiträge anzubieten. Voraussetzung hierfür ist, dass die bereitgestellten Wirtschaftshilfen einschließlich des Kurzarbeitergeldes genutzt werden. Entsprechende Anträge sind vor dem Stundungsantrag zu stellen.

Stundungen können längstens bis zum Fälligkeitstag für die Beiträge gewährt werden.

Unternehmen sollten sich direkt an die Krankenkassen wenden, bei denen die Arbeitnehmer versichert sind, um Voraussetzungen sowie offene Fragen für Stundungen zu klären.

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 vorenthält.

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

g) Macht die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht überhaupt Sinn, wenn wegen Nichtstellung eines In-

solvenzantrages dann ein Dritter den Insolvenzantrag gegen das in einer Notsituation befindliche Unternehmen stellt?

Aus § 3 COVInsAG ergab sich, dass für den zunächst dreimonatigen Übergangszeitraum bis zum 28. Juni 2020 auch das Recht von Gläubigern suspendiert wurde, die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens zu beantragen.

Die Regelung in § 3 COVInsAG zur vorübergehenden Einschränkung von Gläubigerinsolvenzanträgen wurde vom Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz also nicht über den 28. Juni 2020 hinaus verlängert. Es wird allerdings erwogen, einem nach dem 28. Juni 2020 gestellten Gläubigerinsolvenzantrag das gemäß § 14 InsO erforderliche rechtliche Interesse abzusprechen, wenn die Insolvenzzreife erkennbar auf der Pandemie beruht und absehbar ist, dass sich die Insolvenzzreife mit überwiegender Wahrscheinlichkeit beseitigen lassen wird. Auch wird erwogen, die Beweislastregeln des § 1 S. 2 und 3 COVInsAG entsprechend anzuwenden, was aber einen doch weitgehenden Eingriff in die Gläubigerrechte bedeuten würde, weswegen dies überwiegend abgelehnt wird.

Einzelzwangsvollstreckungsmaßnahmen werden durch das COVInsAG im Übrigen nicht ausgeschlossen oder eingeschränkt.

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. Mittlerweile wurde eine Verlängerung dieser Regelungen bis Ende 2021 beschlossen.

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 angefochten sein. (Zur insoweit korrespondierenden Aussetzung der Insolvenzantragspflicht siehe vorstehend Ziffer 5).

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 der 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 2021, 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 geschlos-****sen 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 keine Hilfestellung:

Die spezielle Stundungsregelung des Abmilderungsgesetzes zu Darlehensverträgen (in Artikel 240 § 3 EGBGB) erfasst 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 240 § 3 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 Verbraucherdarlehensverträge bestehenden Sonderregelungen in Artikel 240 § 3 EGBGB berufen kann, wird kontrovers diskutiert und ist dementsprechend 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 „Kleinstunternehmen“ 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 und mittlerweile unwahrscheinlich. Immerhin zeigt die Begründung zum Abmilderungsgesetz, dass sich der Gesetzgeber der Problematik bewusst war:

„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 für 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 aktu-

alisierten Veröffentlichungen auf der Homepage, den Blog sowie auf unser OnlineForum zurückzugreifen. So können wir den fortwährenden Veränderungen und Anpassungen Rechnung tragen.

Hier ein kurzer Überblick über steuerliche Punkte, die im Rahmen der Corona-Pandemie bedacht werden sollten:

- Befinde ich mich in Zahlungsschwierigkeiten sollte immer zunächst ein Finanz- und Liquiditätsplan aufgestellt werden.
- Habe ich fällige Steuerschulden, die ich zurzeit nicht zahlen kann? In diesem Fall könnte man eine erleichterte Steuerstundung sowie einen Vollstreckungsaufschub zurzeit bis 30. Juni 2022 beantragen. Am schnellsten geht das über „Mein Elster“.
- Habe ich noch Steuerrückstände aus der Zeit vor der Pandemie? In diesem Fall sollte man über einen Vollstreckungsaufschub auch für diese „Altfälle“ nachdenken (Basis: Beschluss des FG Berlin-Brandenburg vom 20. November 2020).
- Muss ich noch Steuervorauszahlungen an das Finanzamt zahlen, habe aber wegen der Pandemie dafür keine Liquidität? Auch hier kann durch einen einfachen Antrag beim Finanzamt die Vorauszahlung noch für 2022 (max. bis auf Null) gesenkt werden.
- Benötige ich für die Umsatzsteuer eine Dauerfristverlängerung, kann aber die Sondervorauszahlung wegen der Pandemie nicht leisten? In der Regel ist es in allen Bundesländern möglich, eine Dauerfristverlängerung zu beantragen und die Sondervorauszahlung mit Null anzusetzen – bitte vorher mit dem Finanzamt absprechen.
- Habe ich einen Investitionsabzugsbetrag, eine § 6b EStG-Rücklage oder eine Rücklage für Ersatzbeschaffung (R 6.6 EStR) gebildet? Mit dem Vierten Corona Steuerhilfegesetz sollen die Investitionsfristen bis 2023 verlängert werden.
- Habe ich Verluste erwirtschaftet? Der steuerliche Verlustrücktrag wird für die Jahre 2022 bzw. 2023 bei 10 Mio. Euro (bzw. bei Zusammenveranlagung bei 20 Mio. Euro) liegen. Der Verlustrücktrag soll darüber hinaus ab 2022 dauerhaft auf zwei Jahre ausgeweitet werden. Der Verlustrücktrag soll künftig nur noch insgesamt auf Antrag verhindert werden können.

- Möchte ich mehr steuerliche wirksame Abschreibungen geltend machen? Aufgrund der Corona-Steuerhilfegesetze ist eine degressive Abschreibung in Höhe von 25 Prozent, höchstens das 2,5-fache der linearen Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die in den Jahren 2020 bis 2022 angeschafft oder hergestellt werden, möglich.
- Zahle ich Gewerbesteuer? Mit dem Zweiten Corona-Hilfegesetz ist bei der Gewerbesteuer der Freibetrag für die Hinzurechnungstatbestände des § 8 Nummer 1 GewStG auf 200.000 Euro erhöht worden und die tarifliche Einkommensteuer darf nun um das 4-fache des Gewerbesteuermessbetrags verringert werden.
- Verfüge ich über durch den Lockdown verursachte Wertverluste bei nicht verkaufter Saisonware? Hier sollte man über eine Teilwertabschreibung der Ware nachdenken.
- Ich zahle meinen Arbeitnehmern Covid-19-Tests – ist das Arbeitslohn? Laut dem BMF überwiegt hier das betriebliche Interesse, so dass diese Ausgaben kein Arbeitslohn sondern Betriebsausgaben sind.
- Wie lange kann ich meinen Arbeitnehmern noch die steuerfreie Corona-Prämie in Höhe von max. 1.500 Euro zahlen? Zahlungen sind noch bis zum 31. März 2022 möglich; ob alle Voraussetzungen für eine steuerfreie Prämie erfüllt sind, bitte genau prüfen (lassen) – hier gibt es strikte Vorgaben seitens der Finanzverwaltung.
- Sind Corona-Hilfen (wie z.B. Soforthilfe, Überbrückungshilfen, November-/Dezemberhilfen) eine steuerbare Betriebseinnahme und in der Buchhaltung zu erfassen? Ja, sämtliche Corona-Hilfen sind in der Einkommensteuer-/Körperschaftsteuererklärung als steuerbare Betriebseinnahme zu erfassen und nach den allgemeinen steuerrechtlichen Regelungen im Rahmen der Gewinnermittlung zu berücksichtigen. Für die Gewerbesteuererklärung gilt Entsprechendes. Allerdings unterliegen die Corona-Hilfen als echte Zuschüsse nicht der Umsatzsteuer (vgl. zu alldem u.a. Ziffer 4.7 der FAQ zur „Novemberhilfe“ und „Dezemberhilfe“).
- Viele weitere hilfreiche Informationen (Stand 31.1.2022) unter: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/>

Steuern/2020-04-01-FAQ_Corona_Steuern_Anlage.pdf?__blob=publicationFile&v=2.

9. BETRIEBSSCHLIESSUNGSVERSICHERUNG

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 nicht verpflichtet, Deckungsschutz zu gewähren. Der Bundesgerichtshof hat ihnen mit Urteil vom 26. Januar 2022 Recht gegeben (s. hierzu nachfolgend unter c).

c) Soll ich gegen meinen Versicherer klagen, wenn er mir keinen Deckungsschutz gewähren will?

In den Voraufgaben dieses Leitfadens hatten wir Sie über die – teilweise sehr unterschiedliche – Entscheidungspraxis der Rechtsprechung informiert. Nun bringt ein Urteil des Bundesgerichtshofs vom 26. Januar 2022 (IV ZR 144/21) Klarheit. Gegenstand der Entscheidung waren die am häufigsten anzutreffenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB), in de-

nen vom Versicherungsschutz umfasste Krankheiten und Krankheitserreger katalogartig aufgezählt sind. Solche Aufzählungen sind nach Auffassung des Gerichts abschließend; sind die Krankheit COVID-19 oder der Erreger SARS-CoV-2 nicht mit aufgeführt, besteht kein Versicherungsschutz. Damit ist dem Großteil der Deckungsklagen die Grundlage entzogen.

Sie müssen daher prüfen, ob Ihr Versicherungsvertrag relevante Abweichungen von den AVB, die der BGH-Entscheidung zugrundelagen, enthält. Nur wenn Ihre AVB einen pauschalen Hinweis auf das Infektionsschutzgesetz enthalten, ist ein Deckungsanspruch denkbar, oder auch, wenn Sie Ihre Betriebsschließungsversicherungen in zeitlicher Nähe zum Beginn der Pandemie (oder gerade deswegen) abgeschlossen haben.

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

Nachdem ab Beginn des ersten Lockdowns zu beobachten war, dass die Versicherer mit Hinweis auf die sehr dynamische Entwicklung im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie vorerst keine Betriebsschließungsversicherungen mehr anboten, sind sie nunmehr wieder verstärkt auf den Markt gekommen, allerdings mit einschneidenden Änderungen: So wird Versicherungsschutz nur bei Betriebsschließungen durch behördliche Einzelanordnung (und damit nicht mehr durch „flächendeckende“ Rechtsverordnungen oder Allgemeinverfügungen) gewährt. Der Versicherungsumfang umfasst alle nach dem Infektionsschutzgesetz meldepflichtigen Erreger und Krankheiten und damit auch SARS-CoV-2 und COVID-19. Allerdings enthalten die neuen Versicherungsbedingungen einen ausdrücklichen Leistungsausschluss für von Epidemien und Pandemien verursachte Schäden.

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?

Nein, der gesetzliche Entschädigungsanspruch nach § 65 IfSG greift wegen des eindeutigen Wortlauts sowie aus systematischen und entstehungsgeschichtlichen Gründen nicht. Die in der Corona-Situation relevanten Maßnahmen der Bundesländer und Kommunen wer-

den 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. Zwar hat das Bundesverfassungsgericht in seinem Nichtannahmebeschluss vom 10. Februar 2022 (1 BvR 1073/21) eine verfassungskonforme Auslegung von §§ 56, 65 IfSG cursorisch in Erwägung gezogen. Allerdings hat der Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 17. März 2022 (BGH III ZR 79/21) eine analoge Anwendung von § 56 Abs. 1 und § 65 Abs. 1 IfSG abgelehnt: Es fehle sowohl an einer planwidrigen Regelungslücke, da der Gesetzgeber nur punktuell Entschädigungsgewährungen vornehmen wollte, als auch an der Vergleichbarkeit der Interessenlage zwischen den Entschädigungsregelungen nach §§ 56, 65 IfSG und flächendeckenden Betriebsschließungen, die auf gegenüber der Allgemeinheit getroffenen Schutzmaßnahmen beruhen.

Jedoch ist die Frage der Entschädigung zunehmend umstritten. Nicht wenige Anwälte halten das IfSG wegen des Fehlens eines Unternehmern zugutekommenen 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. 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 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. In diesem Rahmen wurde die Überbrückungshilfe IV bis Juni 2022 verlängert. Ob der Gesetzgeber eines Tages doch noch weitergehende Entschädigungsansprüche für Unternehmer im IfSG verankern wird, kann weiterhin nur abgewartet werden.

Von einem Entschädigungsanspruch nach § 65 Abs. 1 IfSG zu trennen ist die Frage, ob die von einer in Ein-

zelfällen 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?

Nein. In seiner Entscheidung vom 17. März 2022 hat der BGH (III ZR 79/21) auch Ansprüche aus Staatshaftung (§ 839 Abs. 1 Satz 1 BGB i.V.m. Art. 34 GG), aus enteignungs-gleichem Eingriff und nach dem Staatshaftungsgesetz des in Frage kommenden Bundeslandes abgelehnt.

Ein Staatshaftungsanspruch scheidet laut BGH daran, dass die staatlichen Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemie rechtmäßig waren. Darüber hinaus seien Hilfeleistungen für schwer getroffene Wirtschaftsbereiche keine Aufgabe der Staatshaftung – vielmehr müsse innerstaatlich und mit Hinblick auf das Sozialstaatsprinzip ein Ausgleich gefunden werden. Dieser Ausgleich sei in den vom Bundestag geschaffenen Corona-Hilfen zu sehen.

Das Institut des enteignungs-gleichen Eingriffs erachtet das Gericht als nicht anwendbar, da hier der Gesetzgeber sich für eine punktuelle, in §§ 56, 65 IfSG abschließend geregelte Entschädigung entschieden habe und diese Entscheidung durch ein richterrechtliches Institut nicht umgangen werden dürfe. Auch das Institut der sogenannten ausgleichspflichtigen Inhaltsbestimmungen begründe hier keinen Anspruch, da es vor allem auf Härtefälle bei unzumutbaren Belastungen einzelner Eigentümer anzuwenden sei.

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, Preismisbräuche 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. 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/StB Dietrich Loll

ETL SteuerRecht GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Mauerstraße 86-88
10117 Berlin
Tel.: 030 2264 1213
dietrich.loll@etl.de
→ www.etl-steuerrecht.de

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.)

Kümmerlein, Simon & Partner Rechtsanwälte mbB
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Messedallee 2
45131 Essen
Tel.: 0201 1756 600
daisy.walzel@kueimmerlein.de
→ www.kueimmerlein.de

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 „Nacher-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	Erledigt
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)