

---

**Datum:** 21.11.2013  
**Gericht:** Landgericht Düsseldorf  
**Spruchkörper:** 14 c. Zivilkammer  
**Entscheidungsart:** Urteil  
**Aktenzeichen:** 14c O 129/12 U.  
**ECLI:** ECLI:DE:LGD:2013:1121.14C.O129.12U.00

---

**Tenor:**

Die Beklagten werden als Gesamtschuldner verurteilt, an die Klägerin 110.415,48 € zu zahlen nebst Zinsen in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz seit dem 26.03.2012, die Beklagten zu 1), 2) und 4) zudem gesamtschuldnerisch für den Zeitraum vom 21.02. bis 25.03.2012, die Beklagten zu 1) und 2) zudem gesamtschuldnerisch für den Zeitraum 02.02. bis 20.02.2012 und der Beklagte zu 1) zudem für den Zeitraum 28.01. bis 01.02.2012.

Die Kosten des Rechtsstreits tragen die Beklagten als Gesamtschuldner.

Das Urteil ist gegen Sicherheitsleistung in Höhe von 120 % des jeweils zu vollstreckenden Betrages vorläufig vollstreckbar.

---

**Tatbestand**

- Die Parteien streiten um vertragliche Ansprüche auf Zahlung rückständiger Franchisegebühren und Beiträge zu einer Werbeumlage aus den Jahren 2009 und 2010. 1 2
- Die Klägerin ist eine Gesellschaft niederländischen Rechts mit Sitz in Amsterdam. Sie tritt in Europa als Franchisegeberin für gastronomische Betriebe auf, die im Wesentlichen Getränke und systemtypische Sandwiches unter der Wort- und Bildmarke „A“ verkaufen. In Deutschland werden zur Zeit etwa 600 Restaurants von Franchise-Partnern der Klägerin betrieben. 3
- Die Parteien schlossen insgesamt vier Franchise-Verträge: Am 05.07.2006 den Vertrag Nr. 33302 (Anlage K1), am 27.07.2005 den Vertrag Nr. 33924 (Anlage K2), am 18.06.2004 den 4

Vertrag Nr. 34370 (Anlage K3) sowie am 15.05.2007 den Vertrag Nr. 35328 (Anlage K4). Im Falle der Franchise-Verträge mit den Nrn. 33302, 33924 und 34370 wurden im Wege eines sogenannten Transfers in Düsseldorf und Neuss bereits bestehende Restaurants übernommen. Hierfür war jeweils eine Transfergebühr zu zahlen, während für den Vertrag Nr. 35328 eine Einstandszahlung in Höhe von 10.000,- USD zu leisten war.

Die jeweiligen Verträge sind auf Englisch abgefasst. Es handelt sich um Standard-Verträge der Klägerin. Die Verträge enthalten jeweils in Ziffer 2 die Verpflichtung des Franchisenehmers zur Zahlung von Franchisegebühren in Höhe von wöchentlich 8 % des Bruttoumsatzes des Restaurants. Nach Ziffer 5 i des jeweiligen Vertrages ist der Franchisenehmer zudem verpflichtet, an den A Franchise Advertising Fund („SFAFT“) einen Werbekostenbeitrag in Höhe von wöchentlich 3,5 % zu zahlen, bis die Franchisenehmer einer dauerhaften Erhöhung auf 4,5 % des Bruttoumsatzes mit einer 2/3-Mehrheit zustimmen, was geschah. Ziffer 5 b des jeweiligen Vertrages verhält sich über die Verpflichtung des Franchisenehmers, das Restaurant in Übereinstimmung mit dem Betriebshandbuch („Operations Manual“) zu führen. Das hier erwähnte Betriebshandbuch wurde den Beklagten erst nach Vertragsschluss übergeben. Es existiert in einer gedruckten Ausgabe und einer online-Version, die laut dem Begleitschreiben, mit dem die Handbücher an die Franchisenehmer versandt werden, der ersteren vorgehen soll. 5

Das Franchisesystem der Klägerin sieht vor, dass Franchisenehmer der Klägerin bestimmte Produktgruppen nur bei Systemlieferanten beziehen können. Der Bezug der Waren ist so organisiert, dass die Franchisenehmer die Waren von einem regionalen Logistikunternehmen („Food Service Distributor“) abnehmen, das diese seinerseits zuvor im eigenen Namen bei den Systemlieferanten gekauft hat und sie ein Mal wöchentlich an die Franchisenehmer ausliefert. Für Deutschland ist dies die B GmbH. Dieser Regelung unterliegen alle Waren außer frischem Obst und Gemüse sowie bestimmten Getränken. In Kapitel 9.23 des Betriebshandbuchs ist geregelt, dass die Franchisenehmer europaweit in einer Einkaufsgenossenschaft, der C Ltd. („European Independent Purchasing Company“) mit Sitz in London, zusammengeschlossen sind. Zur Gewährleistung des nach dem Vertrag und dem Handbuch vorgeschriebenen und dort als „Goldstandard“ bezeichneten Qualitätsstandards müssen sich potentielle Lieferanten an die C Ltd. wenden und diese um Zulassung ihrer Produkte ersuchen. Die C Ltd. hat einen Rahmenvertrag mit dem schon erwähnten Logistikunternehmen - für Deutschland die B GmbH -, das für eine ordnungsgemäße Kühlkette und ordnungsgemäße Lagerbedingungen sorgt und die von den von der C Ltd. ausgewählten Systemlieferanten bezogenen Waren ohne Preisaufschlag zu den von der C Ltd. ausgehandelten Preisen mit einem bloßen Logistikaufschlag pro Kilo transportierter Ware an die Franchisenehmer liefert. 6

Zur Durchführung des Marketings sind die Franchisenehmer überdies zu einem amerikanischen Fonds unter der Bezeichnung SFAFT (A Franchise Advertising Fund) zusammengeschlossen, der als finanzieller Marketingpool dient. Die Werbegelder von 4,5 % des Umsatzes sammelt die Klägerin ein. 7

Der Vertrag enthält unter Ziffer 10 c eine Schiedsklausel mit Gerichtsstandsvereinbarung zugunsten der Stadt New York, NY, USA und unter Nr. 13 eine Rechtswahlklausel zugunsten liechtensteinischen Sachrechts. Eine Vertragsänderung soll danach nur schriftlich möglich sein. In der Klausel Nr. 7 wird die Vertragslaufzeit auf 20 Jahre ab Vertragsschluss festgesetzt. 8

Wegen des weiteren Inhalts der Verträge wird auf die von Klägerseite vorgelegten Vertragsurkunden in ihrer englischen Fassung und deutschen Übersetzung (Anlagenband II 9

des Klägers) Bezug genommen. Zwischen den Parteien ist unstreitig, dass zumindest gleichlautende Verträge zwischen ihnen zustande gekommen sind.

In der Anlage zu dem jeweiligen Vertrag findet sich eine ebenfalls vorformulierte und mit „German Right of Cancellation“ überschriebene Widerrufsbelehrung. In der Übersetzung lautet sie wie folgt: *„Dem Franchise-Nehmer wird mitgeteilt, dass er das Recht hat, den Franchise-Vertrag innerhalb von vierzehn Tagen ab Unterzeichnung des Franchise-Vertrages zu beenden, indem er eine Widerrufserklärung an den folgenden Empfänger sendet: ... Die Widerrufserklärung kann auch per Fax an D unter der Faxnr. ... gesendet werden mit Kopie zur Kenntnis an E unter der Faxnr. ... oder per e-mail an D an die e-mail Adresse ... mit Kopie zur Kenntnis an E unter ... Die vierzehntägige Frist beginnt um 12.01 Uhr am Tage nach der Unterzeichnung dieser Zusatzklausel und endet vierzehn Tage danach um 12.01 Uhr. Fällt der letzte Tag der vierzehntägigen Frist des Widerrufsrechts auf einen Samstag, Sonntag oder allgemeinen Feiertag, endet die Kündigungsfrist um 12.01 Uhr am folgenden Werktag. Die rechtzeitige Absendung der Widerrufserklärung reicht aus, um den Voraussetzungen der Fristeinholung zu genügen. Dem Franchise-Nehmer wird ferner mitgeteilt, dass die Angabe eines Grundes für die Beendigung gegenüber dem Empfänger nicht erforderlich ist. ...“.*

Die Klägerin macht die Zahlung von Franchise- und Werbegebühren geltend, die für die Zeit von der mit dem 20.10.2009 bzw. 09.06.2009 beginnenden Abrechnungswoche bis zum 26.10.2010 aufgelaufen sind. Insofern hat sie zunächst Franchise-Gebühren in Höhe von 13.370,54 € für den Vertrag Nr. 33302, in Höhe von 20.070,90 € für den Vertrag Nr. 33924, in Höhe von 19.170,14 € für den Vertrag Nr. 34370 und in Höhe von 23.828,64 € für den Vertrag Nr. 35328 geltend gemacht sowie Werbekosten-Beiträge in Höhe von insgesamt 7.282,89 € für den Vertrag Nr. 33302, von insgesamt 11.022,93 € für den Vertrag Nr. 33924, von insgesamt 10.497,94 € für den Vertrag Nr. 34370 und von insgesamt 13.089,35 € für den Vertrag Nr. 35328. Wegen der Einzelheiten wird auf die als Anlagen K5 bis K12 zu den Akten gereichten Abrechnungen verwiesen. Grundlage der Berechnung sind die von den Beklagten mittels einer von der Klägerin bei ihren Franchisenehmern eingesetzten elektronischen Kasse übermittelten wöchentlichen Umsatzzahlen. In der mündlichen Verhandlung vom 11.09.2012 hat die Klägerin die Klage insoweit zurückgenommen, als sie die hierin enthaltenen "Verzugskosten" und die in der jeweiligen Spalte "Finance Charge Adjustment" aufgeführten Beträge nicht mehr verlangt. In Bezug auf die ursprüngliche Klageforderung führt dies zu einem Abzug in Höhe von 524,99 € + 530,46 € + 292,25 € + 540,99 € + 820,04 € + 452,16 € + 662,75 € + 847,12 € + 464,57 € + 710,75 € + 1.335,88 € + 735,89 €, mithin von insgesamt 7.917,85 €.

Die Klägerin behauptet, den Vertrag per 26.10.2010 gekündigt zu haben. Sie meint, der Vertrag sei wirksam zustande gekommen und insbesondere nicht kartellrechtswidrig, da keine Bezugsbindung bestehe, sondern lediglich eine „Qualitätsbindung“ in Gestalt eines Erlaubnisvorbehalts der Klägerin für die zu beziehenden Produkte.

Nachdem die Klägerin zunächst die Zahlung von insgesamt 118.333,33 € begehrt hat, hat sie die Klage teilweise in Höhe der "Verzugskosten" und der in der Spalte der "Finance Charge Adjustment" der jeweiligen Abrechnung aufgeführten Beträge zurückgenommen.

Sie beantragt sie nunmehr,

zu erkennen, wie geschehen.

Die Beklagten beantragen,

17

die Klage abzuweisen.

Sie wenden ein, die geschlossenen Franchiseverträge seien nichtig. Zum einen verstießen sie gegen die kartellrechtlichen Bestimmungen der §§ 1, 2 Abs. 2 GWB bzw. 101 AEUV, jeweils i.V.m. Art. 1 Buchst. d und Art. 5 Buchst. a der Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (im Folgenden: Vertikal-GVO), was zur Unwirksamkeit nach §§ 134, 139 BGB führe. Denn de facto bestehe eine Bezugsbindung des Franchisenehmers für nahezu seinen gesamten Einkauf. Außerdem verstoße der Franchisevertrag gegen Art. 4 Buchst. d der Vertikal-GVO, der das Verbot von Querlieferungen zwischen Handelspartnern in einem Vertriebssystem sanktioniere. Der Verstoß ergebe sich daraus, dass es dem Franchisenehmer nach dem jeweiligen Vertrag nicht gestattet gewesen sei, Waren bei anderen als den zugewiesenen Systemlieferanten zu beziehen. Zudem besitze die Klägerin eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt der Sandwichrestaurants in der EU. Der Marktanteil in Deutschland sei größer als 30 %. Zum anderen folge die Nichtigkeit aus § 306 Abs. 3 BGB, da elementare Regelungen unzulässigerweise in dem den Beklagten erst nach Vertragsschluss übergebenen Franchisehandbuch enthalten seien, aber auch, weil mehrere der in den vorformulierten Verträgen enthaltenen Klauseln die Beklagten unangemessen benachteiligten und gegen das Transparenzgebot des § 305 Abs. 2 BGB verstießen.

18

Mit Schriftsätzen vom 13.04.2012 und 08.09.2012 haben die Beklagten den Widerruf der Verträge erklärt. Sie meinen, damit seien etwaig fällige Franchise-Gebühren ohnehin von der Klägerin zurückzuerstatten. Zum Widerruf fühlen sich die Beklagten kraft Gesetzes oder eines vertraglich eingeräumten Widerrufsrechts berechtigt. Der Widerruf sei auch rechtzeitig erfolgt, da die Widerrufsbelehrung an einem schwerwiegenden Mangel leide.

19

Außerdem erheben die Beklagten die Einrede des nicht erfüllten Vertrages. Das Franchising gehöre zu den Betriebspachtverträgen. Die Franchisegeberin sei verpflichtet, dem Franchisenehmer eine nutzungstaugliche Franchisinglizenz zu gewähren, was hier wegen des mangelhaften Konzepts nicht der Fall sei. Durch die Vermittlung von nicht allgemein zugänglichem Know how, den Werbewert einer bekannten Marke, Produktions- und Einkaufsvorteile oder die Kombination mehrerer dieser Elemente müsse sie ihm einen Wettbewerbsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten ohne Lizenz verschaffen. Dieser werde aufgezehrt, wenn sich den Franchisenehmern wegen zu hoher Kosten überhaupt keine reale Chance biete, ihren Betrieb rentabel zu führen. Eine solche Nutzlosigkeit der Lizenz und damit ein Zurückbleiben hinter der vertraglich geschuldeten Beschaffenheit des Vertragsgegenstandes liege hier vor. Das Geschäftskonzept sei nicht funktionsfähig und nicht für eine erfolgreiche Betriebsführung geeignet. Unter anderem seien die Warenbezugspreise genauso hoch bzw. höher als auf dem freien Beschaffungsmarkt. Die fehlende Funktionsfähigkeit zeige sich auch darin, dass die Klägerin in den ersten acht Monaten des Jahres 2010 in Deutschland 160 Franchisenehmern die Kündigung wegen Nichtzahlung der Franchisegebühren ausgesprochen habe. Allein in Nordrhein-Westfalen seien in 2011 mehr als 35 A-Restaurants geschlossen worden. Die Umsätze der A-Restaurants in Deutschland seien nach den monatlichen „Reports“ der Klägerin von 2008 zu 2009 um 14 % und im Folgejahr um weitere 10 % gefallen, obwohl hierbei besonders umsatzschwache Betriebe nicht berücksichtigt worden seien. Es sei auch eine Weiterentwicklung des Franchise-Marketingkonzepts und der Immaterialgüterrechte geschuldet, die aber nicht stattgefunden habe. Obwohl sich abgezeichnet habe, dass das Restaurant-Konzept der Klägerin in der Bevölkerung nicht angenommen werde, habe die Klägerin nichts unternommen, um den Zustand zu bessern. Marketingmittel wie die Aktionen „buy-one-get-one-free“ das „Volk-Sub“ oder eine Umgestaltung des Menubords seien sichtlich ungeeignet gewesen.

20

21

Schließlich wenden die Beklagten mit Blick auf die Behauptung fehlender Rentabilität und überhöhter Franchisegebühren auch Unwirksamkeit nach § 138 BGB ein. Der Vertrag verstoße gegen die guten Sitten, weil er die Lasten alleine bei den Beklagten ansiedle und gleichzeitig deren wirtschaftliche Freiheit übermäßig einschränke. Die Umsatzbeteiligung von 8 % zzgl. 4,5 % Werbekosten sei zu hoch.

Die Beklagten behaupten, sie hätten die Zahlung der Gebühren eingestellt, weil sie aufgrund des nicht tragfähigen Franchise-Systems der Klägerin keine Überschüsse erwirtschaftet hätten. 22

Auch sei die Klägerin hinsichtlich der Gewinnmöglichkeiten ihrer vorvertraglichen Aufklärungspflicht nicht nachgekommen. Hiergegen wendet die Klägerin sich unter Hinweis auf mehrere Informationen, die sie durch ihre Entwicklungsagenten jedem zukünftigen Franchisenehmer vor Vertragsschluss u.a. durch Überreichung eines ausführlichen Buches mit allen für das System wesentlichen Informationen zugänglich mache. Zu diesen Informationen gehöre auch der Durchschnittsumsatz pro Kunde, der den Franchiseanwärtern mitgeteilt werde, damit diese unter Berücksichtigung einer von ihnen angenommenen Kundenfrequenz selbst einen Durchschnittsumsatz für das Geschäft errechnen könnten. Die Klägerin meint, dass sie als Franchisegeberin eine darüber hinausgehende Wirtschaftlichkeitsanalyse bezogen auf ein konkretes Restaurant und einen konkreten Standort nicht schulde und insofern auch keine Garantie erteile. Umsatz und Rendite seien allein das wirtschaftliche Risiko des Franchisenehmers. 23

In der mündlichen Verhandlung vom 14.05.2013 haben die Parteivertreter übereinstimmend die Anwendbarkeit deutschen Rechts gewählt. 24

Wegen der weiteren Einzelheiten des Sach- und Streitstandes wird auf die zwischen den Parteien gewechselten Schriftsätze und die zu den Akten gereichten Unterlagen Bezug genommen. 25

## **Entscheidungsgründe** 26

Die zulässige Klage hat in der Sache Erfolg. 27

I. 28

Der Weg zu den staatlichen Gerichten ist eröffnet und das entscheidende Gericht ist international, örtlich, sachlich und funktional zuständig. 29

1. 30

Die vertraglich vorgesehene Schiedsklausel steht der Gerichtsbarkeit nicht entgegen. Denn trotz der in Ziffer 10 c der zwischen den Parteien geschlossenen Franchiseverträge enthaltenen Schiedsklausel hat die Klägerin vor einem staatlichen Gericht Klage erhoben, ohne dass die Beklagten gemäß § 1032 Abs. 1 ZPO die Schiedseinrede erhoben hätten. 31

2. 32

Da die Beklagten in Düsseldorf bzw. Aachen wohnen, folgt die internationale Zuständigkeit deutscher Gerichte aus Art. 2 EuGVVO. Wollte man in Ziffer 10 j der geschlossenen Verträge eine Derogationsvereinbarung sehen, so wäre die vereinbarte Ausschließlichkeit der Zuständigkeit des Bundesgerichts im District Connecticut jedenfalls nach dem vorrangigen (vgl. Musielak/Stadler, ZPO 9. Aufl. 2012, Art. 24 EuGVVO, Rn. 2) Art. 24 EuGVVO infolge 33

rügeloser Einlassung unbeachtlich.

Das Landgericht Düsseldorf ist auch örtlich zuständig. Dies folgt für die Beklagten zu 1) bis 3) aus § 12 ZPO. Für den Beklagten zu 4) ist die Zuständigkeit des Landgerichts Düsseldorf infolge rügeloser Einlassung gemäß § 39 ZPO begründet. 34

Die sachliche Zuständigkeit der Kartellkammer des Landgerichts ergibt sich wegen der von den Beklagten eingewandten Kartellrechtsverstöße aus §§ 87, 89 GWB. Nach § 87 Satz 1 i.V.m. Satz 2 GWB sind für bürgerliche Rechtsstreitigkeiten, die Landgerichte ausschließlich zuständig, wenn die Entscheidung eines Rechtsstreits ganz oder teilweise, auch inzidenter, von einer Entscheidung, die nach dem GWB zu treffen ist, oder von der Anwendbarkeit des Artikels 81 oder 82 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft abhängt. Da die Beklagten hier die Nichtigkeit des der Klage zugrundeliegenden Vertrages gemäß §§ 134, 139 BGB wegen Verstoßes gegen ein Kartellverbot einwenden, ist die Voraussetzung gegeben. Die Beklagten machen geltend, der Franchisevertrag mit seiner fast vollständigen Bezugsbindung bei 20-jähriger Laufzeit verstieße gegen §§ 1, 2 Abs. 2 GWB, Art. 1d, 5a Vertikal-GVO und gegen Art. 101 AEUV (ehemals Art. 81 EGV) i.V.m. Art. 1d, 5a Vertikal GVO. Dass die kartellrechtliche Vorfrage schon in der Klage aufgeworfen wird, ist nicht erforderlich, sondern die Spezialzuständigkeit ist auch dann gegeben, wenn dies, wie hier, erst durch die Einwendungen des Beklagten geschieht (vgl. Bechtold, GWB 5. Aufl. 2008, § 78 Rn. 3; Keßler, in: MünchKomm Kartellrecht, Bd. 2, § 87 Rn 17 f.). 35

Als Kartellgericht gem. § 89 Abs. 1 Satz 1 GWB i.V.m. § 1 Nr. 2 Kartellkonzentrations-VO NW vom 27.09.2005 ist funktional die 14c. Zivilkammer zuständig. 36

## II. 37

Der Klägerin steht aus § 346 Abs. 1 und 2 BGB ein Anspruch gegen die Beklagten als Gesamtschuldner auf Zahlung von 110.415,48 € zu. Die Beklagten haben die streitgegenständlichen Franchiseverträge im Verlaufe des Rechtsstreits wirksam widerrufen, so dass sie gemäß § 346 Abs. 1 und 2 BGB verpflichtet sind, der Klägerin Wertersatz für die empfangenen Leistungen und gezogenen Nutzen zu leisten. 38

### 1. 39

Zunächst bedarf es keiner Entscheidung, ob die von der Klägerseite vorgelegten Vertragsurkunden mit den von den Beklagten unterzeichneten Vertragsurkunden identisch sind. Denn auch die Beklagten bestreiten nicht, dass zu den genannten Zeiten zumindest inhaltsgleiche Verträge zwischen ihnen und der Klägerin zustande gekommen sind. 40

### 2. 41

Die Ansprüche der niederländischen Klägerin gegen die Beklagten richten sich trotz der in den Franchiseverträgen enthaltenen Rechtswahlklausel zugunsten liechtensteinischen Rechts nach deutschem Sachrecht. 42

Zur Feststellung des anwendbaren Rechts haben deutsche Gerichte von den Kollisionsnormen der deutschen lex fori auszugehen. 43

Für Deutschland gilt heute die sog. Rom-I-Verordnung mit ihren von allen Gerichten in der Europäischen Union anwendbaren Normen des internationalen Vertragsrechts. Nach Art. 28 Rom-I-Verordnung gelten diese allerdings nur für Verträge, die nach dem 17. Dezember 2009 geschlossen wurden. Altverträge unterliegen den inzwischen aufgehobenen Art. 27 ff 44

## EGBGB.

Das auf die allesamt vor dem 17.12.2009 zwischen den Parteien geschlossenen Franchiseverträge anwendbare Recht richtet sich daher nach Art. 27 EGBGB. Danach unterliegt ein Vertrag dem von den Parteien gewählten Recht (Art. 27 Abs. 1 S. 1 EGBGB), wobei die Parteien jederzeit vereinbaren können, dass der Vertrag einem anderen Recht unterliegen soll als dem, das zuvor auf Grund einer früheren Rechtswahl oder auf Grund anderer Vorschriften des internationalen Vertragsrechts für ihn maßgebend war (Art. 27 Abs. 2 S. 1 EGBGB). 45

Vorliegend ist daher unabhängig von der Auslegung der in Nr. 13 der Franchiseverträge enthaltenen Rechtswahlklausel zugunsten liechtensteinischen Rechts das in der mündlichen Verhandlung vom 14.05.2013 von den Parteien gewählte deutsche Sachrecht (Art. 4 Abs. 2, 35 Abs. 1 EGBGB) maßgeblich. Die für Vertragsänderungen vereinbarte Schriftform ist durch die Aufnahme der geänderten Rechtswahl in das Sitzungsprotokoll gewahrt. Dem gewählten Recht unterliegen nach Art. 32 EGBGB insbesondere auch Fragen der Auslegung und der Nichtigkeitsfolgen des Vertrages. 46

3. 47

Die vier streitgegenständlichen Franchiseverträge mit den Nrn. 33302, 33924, 34370 und 35328 sind zwischen den Parteien wirksam zustande gekommen. 48

Die Franchiseverträge, nach denen Franchisegebühren in Höhe von 8 % und für den streitgegenständlichen Zeitraum Werbegebühren in Höhe von 4,5 % des wöchentlichen Umsatzes zu zahlen sind, sind rechtsgültig. 49

Insbesondere sind sie nicht deshalb nichtig, weil über essentialia negotii keine Einigung zustande gekommen wäre oder weil einige ihrer Klauseln gegen die §§ 305 ff BGB oder gegen Kartellrecht verstießen. 50

Im Einzelnen: 51

a) 52

Der Franchisevertrag ist nicht wegen fehlender Einigung über wesentliche Vertragsbestandteile (essentialia negotii) unwirksam. Zwar mag die Einbeziehung der im Handbuch enthaltenen Regelungen in den Vertrag zweifelhaft sein, da dieses erst nach Abschluss des Vertrages an die Beklagten übergeben wurde. Eine Unwirksamkeit des Vertrages folgt daraus aber nicht. Denn, anders als die Beklagten meinen, handelt es sich bei den im Handbuch enthaltenen Bestimmungen jedenfalls nicht um essentialia negotii. Essentialia negotii sind für einen Franchisevertrag zum einen die Beschreibung des Systems, wie sie hier in der Vertragsurkunde selbst hinreichend genau erfolgt ist, und zum anderen die Festlegung der Lizenzgebühren, die ebenfalls aus der Vertragsurkunde hervorgehen. Die von den Beklagten für wesentlich gehaltenen Bestimmungen aus dem Handbuch betreffen demgegenüber lediglich Details wie z.B. Öffnungszeiten, den Verkauf eines A-Restaurants, den Tod des Franchisenehmers und Gründe einer fristlosen Kündigung sowie Einzelheiten zur Bezugsbindung, zum Verkaufssortiment, zu den einzelnen Marken und zur Ladeneinrichtung und deren Instandhaltung. In der im zweiten Absatz der Ziffer 5 b des Franchisevertrags enthaltenen Verweisung auf das Betriebshandbuch sind die darin enthaltenen Regelungen auch bereits in den wesentlichen Zügen wiedergegeben. Die Regelung zum Todesfall lässt sich bereits Ziffer 9 c des Franchisevertrags entnehmen. 53

- b) 54
- Eine Unwirksamkeit des Franchisevertrags ergibt sich auch nicht aus etwaigen Verstößen einzelner Vertragsklauseln gegen die §§ 305 ff BGB. 55
- Zwar sind die §§ 305 ff BGB anzuwenden, da es sich bei dem streitgegenständlichen Franchisevertrag um einen vorformulierte Vertragstext im Sinne des § 305 Abs. 1 BGB handelt, den die Klägerin auch bei anderen Franchisenehmern benutzt hat. 56
- Auch dürfte etwa die in Ziffer 7 vorgesehene 20-jährige Laufzeit des Vertrags unwirksam sein, weil in der überlangen Bindung eine unangemessene Benachteiligung des Franchisenehmers liegt (§ 307 BGB). Jedoch lässt sich entgegen der Ansicht der Beklagten auch für Vertragstypen, für die wie im Falle des Franchising kein spezielles dispositives Gesetzesrecht besteht, für den Fall der Unwirksamkeit der entsprechenden Vertragsklausel eine entsprechende Regelung finden: Es ist dann auf eine ergänzende Vertragsauslegung (vgl. BGH NJW 2007, 3568) und allgemeine Grundsätze und deren etwaige Konkretisierung durch die Rechtsprechung zurückzugreifen. Die Vertragslaufzeit von 20 Jahren wäre hier durch die bei einer fehlenden Laufzeitvereinbarung geltende unbefristete Laufzeit mit Kündigungsmöglichkeit nach § 314 BGB zu ersetzen (vgl. BGH NJW 1999, 1178 m.w.N.). Eine Gesamtunwirksamkeit des Vertrages würde diese unwirksame Klausel aber nicht nach sich ziehen (vgl. LG Essen, Urt. v. 1.12.2009, Az 12 O 421/08). 57
- Wollte man die Allgemeine Geschäftsbedingung mit der 20-jährigen Laufzeit deshalb nicht für unwirksam nach § 307 BGB halten, weil die Beklagten nach dem Vertrag nicht verpflichtet sind, ihr Restaurant während der Laufzeit auch tatsächlich zu betreiben, sondern ihnen nicht verwehrt ist, ihr Restaurant, aus welchen Gründen auch immer, vorzeitig zu schließen, so wäre die Klausel dennoch unwirksam, weil sie dann jedenfalls als faktisches Wettbewerbsverbot eine Wirkung entfalten würde und auch insoweit die Franchisenehmer unangemessen benachteiligen würde. Allerdings führen auch überlange (nachvertragliche) Wettbewerbsverbote nach der ständigen Rechtsprechung des BGH nicht zur Unwirksamkeit des Vertrages insgesamt, sondern allenfalls zu einer Unwirksamkeit dieses Verbotes und zu dessen Ersetzung durch eine angemessene Regelung, wie sie die Rechtsprechung als dispositives Recht für den gesetzlich nicht geregelten Vertragstypus des Franchising entwickelt hat. Insoweit dürften Regelungen des Handelsvertreterrechts analog heranzuziehen sein (vgl. Palandt/Weidenkaff, BGB, 72. Aufl. 2013, Einf v § 581 Rn. 28 m.w.N.). Eine im Recht der AGB unzulässige geltungserhaltende Reduktion stellt dies nicht dar. 58
- Auch hinsichtlich der weiteren beanstandeten Allgemeinen Geschäftsbedingungen würde das vorliegende Vertragsgefüge nicht in einer Weise beeinflusst, dass deren Ersetzung durch das entsprechende dispositive Gesetzesrecht zu einer unzumutbaren Härte im Sinne des § 306 Abs. 3 BGB führen würde. Es kann daher offen bleiben, ob einzelne Klauseln vorliegend den Anforderungen der §§ 305 c ff BGB nicht standhalten. Dies gilt für sämtliche von den Beklagten beanstandete Klauseln, nämlich sowohl für die Mietvertragsgenehmigung als auch für die Versicherungspflicht, für das Recht zum Betreten des Betriebes durch die Klägerin sowie für die Kündigungs-, Haftungs- und Rechtswahlregelung. Entgegen der Ansicht der Beklagten würde auch die Addition mehrerer unwirksamer Klauseln nicht zu einer Gesamtunwirksamkeit des Franchisevertrags führen. 59
- Eine Gesamtnichtigkeit des Franchisevertrags käme nur in Betracht, wenn den Parteien auch unter Berücksichtigung der nach § 306 Abs. 2 BGB vorgesehenen Änderung ein Festhalten an dem Vertrag nicht zumutbar wäre. Bei den bisher genannten Klauseln bestehen für eine 60

Unzumutbarkeit keine Anhaltspunkte.

Anders verhält sich dies allenfalls mit dem schwerpunktmäßig im Betriebshandbuch geregelten Warenbezug über die von der C autorisierten Händler (Ziffer 5 b des Franchisevertrages in Verbindung mit den Bestimmungen des Betriebshandbuchs). Bei diesem dürfte es sich um ein wesentliches Element des Franchisekonzepts der Klägerin handeln, ohne dessen Geltung ein Festhalten der Parteien an dem vorliegenden Franchisevertrag als unzumutbare Härte i.S.d. § 306 Abs. 3 BGB zu bewerten sein dürfte. Die Aushändigung des Betriebshandbuchs erst nach Abschluss des Vertrages führt jedoch nicht dazu, dass die Bindung des Bezuges über die C Ltd. bzw. die B GmbH nicht wirksam in den Vertrag einbezogen worden wären. 61

Allerdings werden Allgemeine Geschäftsbedingungen nur dann Bestandteil eines Vertrags, wenn der Verwender bei Vertragsschluss die andere Vertragspartei ausdrücklich am Orte des Vertragsschlusses auf sie hinweist und der anderen Vertragspartei die Möglichkeit verschafft, in zumutbarer Weise von ihrem Inhalt Kenntnis zu nehmen und wenn die andere Vertragspartei mit ihrer Geltung einverstanden ist (§ 305 Abs. 2 BGB). Hier ist bereits im Vertragstext selbst, und zwar in dessen Ziffer 5 b, nicht nur erwähnt, dass das Restaurant in Übereinstimmung mit dem Betriebshandbuch zu führen sei und Qualitätsvorgaben existierten, sondern auch, dass die Franchisenehmer vom Franchisegeber aufgefordert werden können, „alle Getränke von einem, von uns angegebenen Lieferanten zu besorgen,“ und dass die Franchisenehmer im Restaurant keine Geschäfte betreiben oder keine Produkte verkaufen würden, „außer den Geschäften und Produkten, die wir für den Standort genehmigen.“ Zudem ist der "Empfangsbestätigung", welche die Beklagten unterzeichnet haben, zu entnehmen, dass das "Angebotsrundsreiben" als Anlage I auch das Inhaltsverzeichnis des Betriebshandbuchs umfasste. 62

Diese unstreitig von den Beklagten erhaltenen Hinweise in Verbindung mit der Möglichkeit der Einsichtnahme in das Betriebshandbuch im Büro des Entwicklungsagenten stellen, auch unter Berücksichtigung des Geheimhaltungsinteresses der Klägerin an den genauen Inhalten des Betriebshandbuchs, einen den Anforderungen des § 306 Abs. 2 Nr. 1 BGB genügenden Hinweis und eine dem § 306 Abs. 2 Nr. 2 BGB genügende Einsichtnahmemöglichkeit dar. 63

Die Regelung stellt auch keinen Verstoß gegen § 307 Abs. 1 BGB dar. Bei einer vorformulierten Bezugsbindung kommt es unabhängig davon, ob diese auf den Franchisegeber oder auf sonstige autorisierte Lieferanten bezieht - darauf an, ob derartige Bezugsbindungen zur Wahrung der Interessen des Franchisegebers erforderlich sind. Hierbei ist stets zu berücksichtigen, dass das primäre Interesse des Franchisegebers darauf abzielt, ein gleich bleibendes Qualitätsniveau seiner Produkte/Dienstleistungen zu sichern (BGH NJW 1985, 1894 f.; OLG Düsseldorf Urt. v. 12.07.2003 - VI-U Kart 1/13 - m. w. Nw.). Dass die streitgegenständliche Bezugsbindung über das zulässige Maß hinausgeht und nicht mehr durch berechnete Interessen des Franchisegebers gerechtfertigt ist, kann vorliegend nicht festgestellt werden. Insbesondere steht sie - wie nachfolgend unter c) näher ausgeführt werden wird - in Einklang mit den Bestimmungen des GWB und der Vertikal-GVO. 64

c) 65

Der streitgegenständliche Vertrag ist auch nicht aufgrund einer Kartellrechtswidrigkeit nach §§ 134 BGB, 1, 2 GWB i.V.m. der alten Norm des Art. 81 EGV bzw. der Nachfolgernorm des Art. 101 AEUV, deren zeitliche Anwendbarkeit daher dahin stehen kann, unwirksam. 66

aa) 67

Ein kartellrechtswidrig gegen Art. 4 d der Vertikal-GVO verstoßendes Verbot von Querlieferungen zwischen Händlern innerhalb eines selektiven Vertriebssystems ist aus der vorgelegten Vertragsurkunde nicht ersichtlich. Mit der Festlegung auf die von der C zertifizierten Lieferanten könnte zwar auch der Einkauf von Waren bei anderen Franchisenehmern der Klägerin unzulässig sein. Nach § 305 c Abs. 2 BGB sind Allgemeine Vertragsbedingungen auch in Franchiseverträgen kundenfreundlich auszulegen, was hier eine Auslegung zugunsten des Franchisenehmers bedingt (vgl. BGH NJW-RR 2003, 1635 – Apollo Optilk). Dies würde aber gerade nicht bedeuten, dass Querlieferungen im Franchisesystem der Klägerin ausgeschlossen sind. Denn dies würde die Freiheit der Franchisenehmer beschränken.

bb) 69

Es liegt auch keine unzulässige Bezugsbindung durch die Verpflichtung zum Warenbezug über die C vor. 70

Zwar liegt eine Bezugsbindung vor. Denn nach dem Text des Handbuchs müssen „alle Artikel, die in unseren Produkten verwendet werden und in unseren Restaurants angeboten werden ... von zugelassenen Einrichtungen bezogen werden“, die von der Klägerin, deren „R&D Abteilung“ bzw. „unabhängigen Auditoren“ geprüft und genehmigt werden. Ob der Bezug von der Klägerin oder einer mit ihr verbundenen Stelle erfolgt oder von einem Dritten ist dabei unerheblich, solange der Lieferant vom Franchisegeber wenigstens mittelbar benannt wird. Es kommt nur darauf an, dass der Betrieb nicht betrieben werden kann, ohne den vorgeschriebenen Bezug auszuführen. 71

Die Bezugsbindung ist vorliegend jedoch nicht unzulässig. Denn in Bezug auf die meisten der Bindung unterliegenden Waren wie Brotrohlinge, Fleisch, Fisch, Gewürzgurken usw. liegt schon keine dem Art. 81 EGV unterfallende Wettbewerbsbeschränkung vor. Die Bezugsbindung ist nämlich insoweit gerechtfertigt aus Gründen der Qualitätssicherung und Gewährleistung der Wiedererkennung der Marke und dient damit der Sicherung der Funktionsfähigkeit des Franchisesystems (vgl. EuGH NJW 1986, 1415, 1416 – Pronuptia; OLG Düsseldorf Ur. v. 11.04.2007 – VI-U Kart 13/06). Wenn die Beklagten demgegenüber darauf verweisen, dass sich die Qualität auch durch Betrauung der ohnehin von der Klägerin zur Vornahme sog. „Evaluations“ der Franchisebetriebe eingesetzten Mitarbeiter der örtlichen Gebietsentwickler mit entsprechenden Kontrollaufgaben gewährleisten ließe, überzeugt dies nicht. Denn bei der Systemkonformität geht es im Falle von Nahrungsmitteln, die nicht nur eine bestimmte Güte, sondern einen übereinstimmenden Geschmack aufweisen sollen, nicht um objektive Qualitätsstandards: Unabhängig von einer bestimmten Qualität sichert erst die Einheitlichkeit des Geschmacks der verkauften Speisen die Identität und Wiedererkennbarkeit der Marke. Insofern bestehen zu einer Bezugsbindung keine Alternativen (vgl. EuGH NJW 1986, 1415, 1416 – Pronuptia). Darüber hinaus ist auch bereits zur Qualitätssicherung die Auswahl bestimmter Lieferanten, wie der Vertrag sie vorsieht, eine wirtschaftlich sinnvolle Maßnahme, die entgegen der Ansicht der Beklagten auch schon bei einem Sortiment von 100 Zutaten sinnvoll ist und einem Franchisegeber nicht dann erst zu gestatten ist, wenn die Anzahl der vertriebenen Produkte wie im Praktiker-Fall des BGH (GRUR 2009, 424) 40.000 Artikel übersteigt. Insofern stellt sich die Verpflichtung zum Bezug von durch die C genehmigten Lieferanten als vorgelagerte Maßnahme der Qualitätssicherung zur Gewährleistung des „Goldstandard“ dar oder als Erlaubnisvorbehalt mit darüber gelegter Logistikbindung und nicht als eigentliche Bezugsbindung. 72

Eine unzulässige Bindung wäre nur dann anzunehmen, wenn ein Ausschluss anderer Lieferanten durch willkürliche, sachfremde Standards oder Qualitätsanforderungen erfolgen 73

würde, was hier indes nicht hinreichend dargetan ist. So bleibt völlig unklar, was tatsächlich Grund für das Nichtzustandekommen eines Gesprächs bzw. Vertragsabschlusses mit den Firmen F GmbH & Co. KG bzw. G war. Die Franchisegeberin bietet eine Zertifizierungsmöglichkeit auch für neue Lieferanten an und hält den Kreis der Lieferanten, die dem „Goldstandard“ genügen, damit offen.

Soweit die Beklagten die Kartellrechtswidrigkeit aus der Kombination der Lieferantenbindung mit der in Vertragsklausel Ziffer 7 enthaltenen 20-jährigen Laufzeit herleiten wollen, verkennen sie, dass die Laufzeitbestimmung wegen Verstoßes gegen § 307 BGB unwirksam ist und der Vertrag daher – mit der Kündigungsmöglichkeit des § 314 BGB – als unbefristet gelten muss. 74

Erforderlich ist die Bezugsbindung zu dem genannten Zwecke allerdings nicht in Bezug auf Reinigungsmittel, H-Milch und Dosenthunfisch, die für die Markterkennung durch die Kundschaft keine Rolle spielen. In Bezug auf diese Warengruppen ist daher von einer dem Art. 81 EGV bzw. 101 AEUV unterfallenden Wettbewerbsbeschränkung auszugehen, die einer Freistellung bedürfte. Diese ist nach Art. 2 Abs. 1 Vertikal-GVO gegeben. Denn insbesondere Art. 5 Buchst. b Vertikal-GVO greift hier schon deshalb nicht ein, weil es nach der Legaldefinition des Art. 1 Buchst. b) Vertikal-VO bereits an einem Wettbewerbsverbot fehlt. Die Bezugsbindung macht nämlich in Bezug auf die Produkte H-Milch, Putzmittel, Dosenthunfisch jedenfalls unstreitig nicht mehr als 80 % der insgesamt zu beziehenden Waren aus. 75

Selbst wenn abweichend von dieser Überlegung davon auszugehen wäre, dass für die Feststellung des Anteils sämtliche der Bezugsbindung unterliegende Produkte zusammenzurechnen sind, die Warengruppen also nicht zu trennen wären, wären von dieser insgesamt nur 80 % der in den Restaurants umgesetzten Waren erfasst und jedenfalls nicht „mehr als 80 %“, wie Art. 1 Buchst. b) Vertikal-GVO voraussetzt. Dass die Bezugsbindung einen höheren Anteil der eingekauften Waren beträfe, haben die Beklagten nicht substantiiert dargelegt. 76

Die Behauptung der Beklagten, die Klägerin besitze eine marktbeherrschende Stellung auf dem Markt der Sandwichrestaurants in der Europäischen Union und der Marktanteil in Deutschland sei größer als 30 %, reicht zur Annahme einer Kartellrechtswidrigkeit wegen Nichteingreifens des Art. 2 Vertikal-GVO nicht aus, da die Beklagten die Voraussetzungen des Art. 3 Vertikal-GVO nicht in der von Art. 10 Vertikal-GVO geforderten Weise konkret dargelegt haben. Dafür hätten sie die Umsätze der Klägerin und der mit ihr verbundenen Unternehmen im letzten Geschäftsjahr mit allen Waren und Dienstleistungen nach Abzug von Steuern und sonstigen Abgaben konkret darlegen müssen. 77

Überdies würde eine kartellrechtliche Unwirksamkeit der Bezugsbindung nicht zu einer Gesamtunwirksamkeit (§ 139 BGB) des Vertrages führen. Eine Teilnichtigkeit hätte vielmehr zur Folge, dass die Franchisegeberin in der Weise in eine Abänderung einzuwilligen hätte, dass die Franchisenehmerin berechtigt wäre, einen Teil der Vertragswaren, wie etwa Dosenthunfisch und Reinigungsmittel, von Dritten zu beziehen (vgl. OLG Düsseldorf BB 2009, 2159 - Body Shop). Die Beklagten wären damit frei, diese Produkte, wenn sie ansonsten den Vorgaben der Franchisegeberin entsprechen, über andere Quellen zu beziehen, so dass der Vertrag im Übrigen bestehen bleiben könnte. 78

4. 79

Der Franchisevertrag zwischen den Parteien ist auch nicht nach § 138 BGB wegen Sittenwidrigkeit unwirksam.

Die Beklagten haben nicht hinreichend darzulegen vermocht, dass der geschuldeten Leistung der Klägerin keinerlei oder nur ein sehr geringer Wert zukam. Die Klägerin überließ den Beklagten die Nutzung ihres gesamten Geschäftskonzeptes nebst Wort- und Bildmarke und des gesamten geschäftlichen Know-Hows. Es ist nicht erkennbar, dass diese Leistung bei einer vernünftigen Betrachtung kostenlos zu erbringen gewesen wäre. Eine Knebelung der Franchisenehmer ist nicht erkennbar, da keine Preise, sondern nur unverbindliche Preisempfehlungen vorgegeben werden, keine Betriebspflichtpflicht besteht und für die Berechnung der Lizenzgebühren nicht an den Gewinn, sondern an den Umsatz angeknüpft wird. Eine einseitige formularmäßige Belastung der Franchisenehmer mit allen Risiken unter erheblicher Einschränkung von unternehmerischen Freiheiten ist vor diesem Hintergrund zu verneinen. Hinsichtlich der Höhe der Franchisegebühr haben die Beklagten nicht nachvollziehbar dargelegt, dass diese diejenige anderer Unternehmen auf dem Markt des Fast-Food-Franchising um 100% übersteigt, so dass auch ein Wuchertatbestand nicht erkennbar ist.

5. 82

Die Beklagten haben den Vertrag indes durch den schriftsätzlich im Verfahren erklärten Widerruf wirksam widerrufen. 83

a) 84

Die Klägerin hat den Beklagten in der "German Right of Cancellation" bezeichneten Anlage zum jeweiligen Franchisevertrag ein vertragliches Widerrufsrecht eingeräumt. So heißt es dort auszugsweise wie folgt: "Dem Franchise-Nehmer wird mitgeteilt, dass er das Recht hat, den Franchise-Vertrag innerhalb von vierzehn Tagen ab Unterzeichnung des Franchise-Vertrages zu beenden, indem er eine Widerrufserklärung an den folgenden Empfänger sendet. ...". 85

Eine Einschränkung dahingehend, dass die Möglichkeit des Widerrufs nur dann besteht, wenn dem Franchisenehmer bereits kraft Gesetzes ein Widerrufsrecht zusteht, kann dieser Regelung nicht entnommen werden. 86

Insoweit bedarf es vorliegend keiner Entscheidung, ob darüber hinaus die Voraussetzungen eines gesetzlichen Widerrufsrechts gemäß § 355 Abs. 3 S. 3 BGB a.F. i. V. m. § 505 BGB a.F. erfüllt sind oder ob ein solches nach § 507 BGB a.F. ausgeschlossen ist. 87

b) 88

Zwar könnten Bedenken bestehen, ob die Beklagten das ihnen vertraglich eingeräumte Widerrufsrecht auch rechtzeitig ausgeübt haben. Denn es ist fraglich, ob die Widerrufsfrist von vierzehn Tagen nicht zu laufen beginnen konnte, weil die vorformulierte Belehrung über den Beginn der Frist nicht den gesetzlichen Anforderungen entspricht – so das OLG Düsseldorf in seinen Urteil vom 12.07.2013 (VI-U Kart 1/13) – oder ob – so die bisherige Kammerrechtsprechung – in einem solchen Fall davon auszugehen ist, dass in Ermangelung einer anderweitigen Bestimmung Fristbeginn der Tag des Vertragsschlusses sein soll. Da dies im Ergebnis aber nicht zu einer anderen Entscheidung des Rechtsstreites führen würde, folgt die Kammer insoweit zugunsten der Beklagten der Auffassung des OLG Düsseldorf in dessen Urteil vom 12.07.2013 (VI-U Kart 1/13), das diesbezüglich wie folgt ausführt: 89

„(1)	90
Die vorformulierte Widerrufsbelehrung ist dahingehend auszulegen, dass für sie die nach dem deutschen Recht geforderten Voraussetzungen des § 355 BGB a.F. gelten sollen. Hierfür spricht nicht nur die Überschrift "German Right of Cancellation", sondern auch die gesamte inhaltliche Ausgestaltung der klägerseits vorformulierten Klausel. Der Eindruck, dass es sich um die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen des § 355 BGB a. F. handeln sollte, entsteht neben der am Gesetzestext orientierten Formulierung für den deutschen Franchisenehmer auch wegen der zusätzlich von ihm geforderten Unterzeichnung der Widerrufsbelehrung. Eine solche formalistische Handhabung lässt sich aus der Sicht des Kunden nur damit erklären, dass die Klägerin alles Erforderliche tun wollte, um den gesetzlichen Anforderungen nach deutschem Recht zu genügen.	91
(2)	92
Nach den somit geltenden Maßstäben des § 355 Abs. 2 S. 1 BGB a.F. war die von der Klägerin erteilte Widerrufsbelehrung fehlerhaft. Die Belehrung genügt bezogen auf den Fristbeginn inhaltlich nicht dem Deutlichkeitsgebot.	93
In der Belehrung für das Widerrufsrecht heißt es:	94
<i>"Dem Franchise-Nehmer wird mitgeteilt, dass er das Recht hat, den Franchise-Vertrag innerhalb von vierzehn Tagen ab Unterzeichnung des Franchise-Vertrages zu beenden. ...</i>	95
<i>Die vierzehntägige Frist beginnt um 12.01 Uhr am Tage der Unterzeichnung dieser Zusatzklausel. ..."</i>	96
Damit ist für einen unbefangenen rechtsunkundigen Leser unklar, ob die Frist mit seiner Unterzeichnung des Vertrages, mit der Unterzeichnung des Vertrages durch die Klägerin oder mit der - der Gegenzeichnung vorausgehenden -Aushändigung und Unterzeichnung der Widerrufsbelehrung zu laufen beginnt (vgl. BGH NJW-RR 2005, 1217 Tz. 19)."	97
c)	98
Anhaltspunkte dafür, die Ausübung des Widerrufsrechts durch die Beklagten sei rechtsmissbräuchlich, § 242 BGB, bestehen nicht. Gemessen an der vorgesehenen Laufzeit von 20 Jahren ist die Erklärung des Widerrufs im Jahre 2012 nicht bereits aufgrund bloßen Zeitablaufs als rechtsmissbräuchlich zu werten. Weitere Umstände, aufgrund derer die Klägerin hätte annehmen dürfen, die Beklagten wollten von ihrem Widerrufsrecht keinen Gebrauch machen, sind ebenfalls nicht ersichtlich.	99
d)	100
Damit schulden die Beklagten als Gesamtschuldner gemäß § 357 Abs. 1 S. 1 BGB i. V. m. § 346 Abs. 1 BGB die Rückgewähr der empfangenen Leistungen und Herausgabe der gezogenen Nutzungen, wobei unter den Voraussetzungen des § 346 Abs. 2 S. 1 BGB statt der Rückgewähr oder der Herausgabe Wertersatz zu leisten ist. Vorliegend haben die Beklagten Wertersatz zu leisten, da sie die Leistungen der Klägerin, die hauptsächlich aus dem immateriellen Namensrecht "A" und dem geschäftlichen Know-How bestanden, nicht herauszugeben vermögen.	101
Bei der Berechnung des Wertersatzes ist nach dem Wortlaut des Gesetzes die im Vertrag vereinbarte Gegenleistung zugrunde zu legen, § 346 Abs. 2 S. 2 BGB. Danach sind die	102

Beklagten im Grundsatz zur Zahlung der vereinbarten 8 % Nutzungsgebühren und des vereinbarten Werbungskostenbeitrags in Höhe von 4,5 % des Umsatzes des Restaurants verpflichtet. Der Wertersatz beläuft sich somit für den Vertrag Nr. 33302 auf insgesamt 19.305,73 €, für den Vertrag Nr. 33924 auf insgesamt 29.280,64 €, für den Vertrag Nr. 34370 auf insgesamt 27.693,64 € und für den Vertrag Nr. 35328 auf insgesamt 34.135,47 €. Dies ergibt sich aus den auf Grundlage der von den Beklagten elektronisch für die streitgegenständliche Zeit (09.06. bzw. 20.10.2009 bis 26.10.2010) übermittelten Umsatzzahlen laut den Anlagen K5 bis K12 unter Herausrechnung der nicht mehr geltend gemachten Legal- und Verzugskosten. Die Beklagten haben weder die Ausgangswerte noch die rechnerische Richtigkeit sowie die angesetzten Positionen für Rückbuchungen substantiiert beanstandet. Das pauschale Bestreiten der Richtigkeit der aufgelisteten Zahlen genügt nicht.

Der Einwand der Beklagten, das klägerische Franchisesystem sei unrentabel und das überlassene Now-How besitze keinerlei Wert, geht fehl. Dabei bedarf es keiner Entscheidung, ob dieser Einwand - so die Ansicht des OLG Düsseldorf in seiner Entscheidung vom 12.07.2013 (VI-U Kart 1/13) - unerheblich ist, weil nach dem Wortlaut des § 346 Abs. 2 BGB der Einwand fehlender bzw. geringerer Werthaltigkeit nur bei einem Darlehensvertrag möglich ist. Denn selbst wenn man bei der Ermittlung des Wertersatzes in entsprechender Anwendung des § 441 BGB eine Herabsetzung der Gegenleistung aufgrund Mangelhaftigkeit der Leistung zuließe, so wäre der Beklagtenvortrag zumindest nicht ausreichend substantiiert und damit unbeachtlich.

103

Allein der Hinweis auf zahlreiche Schließungen und die pauschal behaupteten eigenen Umsatzabfälle der Franchisenehmer stellt auch in Verbindung mit der Information, dass die Umsätze bei Burger King und McDonald's als der direkten Konkurrenz der Klägerin in den letzten Jahren stabil geblieben seien, noch keine hinreichende Substantiierung des Vorwurfs fehlender Pflege des Konzepts dar. Die Klägerin hat Angaben zur Bekanntheit und Werthaltigkeit der Marke „A“ gemacht, die eine mangelnde Pflege des Konzepts nicht erkennen lassen. Dass das klägerische Franchisesystem generell nicht rentabel sei, kann auf Grundlage des Vortrags der Beklagten nicht festgestellt werden; denn unstrittig werden sowohl weltweit als auch in Deutschland weiterhin A-Restaurants betrieben. Die Schließung mehrerer A-Restaurants in Deutschland weist für sich genommen noch nicht auf eine strukturelle Unrentabilität des Systems der Klägerin hin. Die Beklagten haben nicht substantiiert dargelegt, dass eine nachhaltige Gewinnerzielung für den Franchisenehmer auch bei dessen optimalem Einsatz und optimaler Marktentwicklung von vornherein vernünftigerweise als ausgeschlossen angesehen werden muss, dem System als solchem also die von den Parteien als selbstverständlich vorausgesetzt prinzipielle Tauglichkeit zur Gewinnerzielung fehlt (vgl. hierzu Canaris, Handelsrecht, 23. Aufl. 2000, § 20 Rn. 48). Im Gegenteil ergibt sich schon aus dem eigenen Vorbringen, dass zumindest der Standort "Am Seestern" zunächst gewinnbringend betrieben werden konnte. Auch das weitere von den Beklagten vorgelegte Zahlenmaterial vermochte das klägerische Franchise-Konzept nicht in Frage zu stellen. Die Beklagten hätten zunächst die Gewinn-/Verlustentwicklung über den Gesamtzeitraum ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit als Franchisenehmer der Klägerin darlegen müssen durch eine konkrete betriebswirtschaftliche Auswertung ihrer Ertrags- und Aufwandsstruktur bzw. Einnahmen- und Aushabenstruktur anhand ihrer Buchführung. Sodann hätten sie hieran die prinzipielle Untauglichkeit des Franchise-Konzepts der Klägerin zur Gewinnerzielung für den Franchisenehmer aufzeigen müssen, indem sie ausführen, dass die negative Entwicklung allein spezifisch durch das Franchise-Konzept der Klägerin bedingt ist, nicht auf einer negativen Marktentwicklung/Marktchance an dem Standort ihres Geschäftsbetriebs beruht und ihnen als Franchisenehmer bei dieser Entwicklung keine

104

betriebswirtschaftlichen Fehlentscheidungen zur Last fallen. Das Vorbringen der Beklagten, die Personalkosten seien erforderlich und angemessen gewesen und hätten nur teilweise reduziert werden können, bleibt ebenso pauschal wie das Vorbringen zu den Verwaltungs- und Vertriebskosten. Weiter räumen die Beklagten selbst ein, ab 2009 seien die Umsätze aufgrund der Wirtschaftskrise und der EHEC-Krise eingebrochen. Es bleibt unklar, wie die Klägerin dem hätte begegnen können und sollen. Die Pauschalbehauptungen der Beklagten mussten daher die Kammer nicht veranlassen, ein Sachverständigengutachten einzuholen.	105
6.	105
Gegenansprüche auf Schadensersatz wegen culpa in contrahendo gemäß § 311 Abs. 2 BGB bestehen nicht.	106
Der Klägerin ist entgegen der Ansicht der Beklagten weder vorzuwerfen, einen gesamtunwirksamen Formularvertrag geschlossen zu haben, noch unzureichend oder gar fehlerhaft vorvertraglich über die Risiken für die Franchisenehmer aufgeklärt zu haben. Die Beklagten hatten ausreichend Zeit, die ihnen im Vorfeld der Vertragsunterzeichnung überlassenen Vertragsurkunden zu prüfen bzw. durch Dritte prüfen zu lassen und sich über das Franchisekonzept der Klägerin zu informieren. Weiter haben sie im jeweiligen Franchise-Offenlegungsfragebogen bestätigt, dass ihnen keine Zusagen hinsichtlich der tatsächlichen, durchschnittlichen oder geschätzten Gewinne oder Erträge, der Erfolgsaussicht und der Verdienstmöglichkeit gemacht wurden. Dass hiervon abweichend tatsächlich fehlerhafte Angaben seitens der Klägerin erfolgt sind, haben die Beklagten - worauf die Klägerin hingewiesen hat - nicht hinreichend dargetan.	107
7.	108
Auf die zwischen den Parteien streitige Frage, ob die Klägerin die Verträge zum 26.10.2010 wirksam gekündigt hat, kommt es nach alledem nicht an, zumal die Klägerin auch nur Zahlung bis zu diesem Zeitpunkt verlangt.	109
8.	110
Der geltend gemachte Zinsanspruch ist begründet aus §§ 291, 288 Abs. 2 BGB.	111
III.	112
Die prozessualen Nebenentscheidungen beruhen auf §§ 269 Abs. 3 S. 2, 92 Abs. 2 Nr. 1, 100 Abs. 4, 709 S. 2 ZPO.	113
Streitwert: 118.333,33 €	114