



# PRAXISHILFEN

## FRANCHISING IN DER CORONA-KRISE

---

Wie Franchisegeber in herausfordernden Zeiten richtig agieren

# LEITFADEN

## FRANCHISERECHT IN DER CORONA-KRISE

Stand 23. Februar 2021

### INHALT

<b>I. EINFÜHRUNG</b>	<b>3</b>
<b>II. ÜBERBLICK ÜBER DIE GESETZESENTWICKLUNG</b>	<b>4</b>
<b>III. WELCHE RECHTSGEBIETE DES FRANCHISINGS SIND BETROFFEN? HIER FINDEN SIE FRAGEN UND ANTWORTEN:</b>	<b>4</b>
1. Franchisegebühr	4
2. Miete / Pacht	7
3. Lieferantenbeziehungen	9
4. Arbeitsrecht	12
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	24

## I. EINFÜHRUNG

Seit der ersten Auflage dieses Leitfadens im Mai 2020 sind über 10 Monate vergangen, seit den ersten Schließungsanordnungen sogar knapp ein Jahr. Der zweite landesweite Lockdown dauert zum Erscheinungsdatum dieser 3. Auflage des Leitfadens noch an. Klarheit über den weiteren Verlauf der Pandemie selbst sowie der staatlichen Reaktionen hierauf im Jahr 2021 fehlt.

So wird die Entwicklung etlicher Branchen in der deutschen und globalen Franchisewirtschaft weiterhin von der COVID-19-Pandemie bestimmt. Weiterhin ist es nicht nur die Ausbreitung des Virus und neuerdings seiner Mutanten selbst, die Unternehmen zu schnellen und konsequenten internen Maßnahmen zwingen. Weltweit haben Staaten spätestens zum Winteranfang 2020 wieder Lockdowns verhängen, die Produktion, Einkauf, Handel und Vertrieb in vielen Industrien und Branchen seither und weiterhin nachhaltig stören und teilweise sogar zum Erliegen gebracht haben, um eine Ausbreitung der Pandemie zu verlangsamen und die zwischenzeitlich besser vorbereiteten Gesundheitssysteme aufrecht zu erhalten.

Die große Mehrheit der im Franchising vertretenen Branchen spürt die Auswirkungen zunehmend. Einige Marktsegmente, wie z.B. die Systemgastronomie oder Fitnesssysteme und weite Teile des stationären Einzelhandels werden seit fast einem Jahr mit besonderer Wucht von wiederholten behördlichen Schließungsanordnungen und einer mit der Pandemie einhergehendem Kundenzurückhaltung getroffen.

Viele Regierungen bemühen sich weiterhin, diese Situation wirtschaftlich abzumildern. So hat Deutschland auch den zweiten, zum Zeitpunkt der Erstellung dieser 3. Auflage noch andauernden Lockdowns mit der Zusage weiterer finanzieller Direkthilfen sowie weiteren Unterstützungs- und Förderangeboten verbunden. Oft gestaltet sich die Umsetzung der Hilfsmechanismen, z.B. die Auszahlung staatlicher Hilfen als schwierig. Im Rahmen der entsprechenden gesetzgeberischen Aktivitäten setzt sich der Deutsche Franchiseverband intensiv für die Belange der Franchisewirtschaft und der einzelnen Systeme und ihrer Mitglieder ein.

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

lich zu überstehen. Wahrscheinlich war selten ein besserer Zeitpunkt, Partnerschaft zu leben. Die Befürchtung, die immense wirtschaftliche und persönliche Anspannung auf beiden Seiten könnten zu einer Welle gerichtlicher Auseinandersetzungen führen, hat sich bislang nicht bestätigt. Partnerschaften im Franchising scheinen, jedenfalls derzeit, 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 ist im Versicherungswesen zu beobachten. Der Leitfaden wird hierzu einen Überblick über die aktuelle Entwicklung der Rechtsprechung geben.

Für nahezu alle Franchisezentralen, deren Franchisenehmer und sonstigen Systempartner, stellen sich in diesem Zusammenhang 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 2. Auflage vom 17. November 2020 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 Diskussionen im vergangenen Jahr entwickelt haben. So ist die für viele überraschende Erstmaligkeit und Einmaligkeit der COVID-19-Pandemie im März 2020 zwischenzeitlich verflogen 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 voraus zu sagen. 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 GESETZENTWICKLUNG

Am 01. 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. 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](http://www.franchiseverband.com) bereit steht.

Zwischenzeitlich wurde 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?

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

Obwohl Franchiseverträge ausdrücklich nicht genannt sind, diese andererseits aber auch als Dauerschuldverhältnisse anzusehen sind, könnte man davon ausgehen, dass auch Franchiseverträge bzw. Franchisenehmern ein temporäres Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt wird, wenn diese Unternehmen die Leistung nicht erbringen können oder dem Unternehmen die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlagen seines Erwerbsbetriebs nicht möglich ist (sog. Moratorium). Auch hier hat die Bundesregierung von der Option zur Verlängerung keinen Gebrauch gemacht und sah für eine Verlängerung keinen Bedarf. „Für eine Verlängerung des tiefgreifenden Eingriffs in das BGB und bestehende Verträge gibt es keine Rechtfertigung mehr“ (Zitat Luczak rechtspolitischer Sprecher der CDU-Bundestagsfraktion). Die nachfolgenden Ausführungen sind daher weitestgehend „Geschichte“ und können allenfalls noch einmal im Zusammenhang mit dem neuerlichen Lockdown ab November 2020 diskutiert werden.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### c) Sind alle Franchisegebühren gleich zu behandeln?

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

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

Allerdings hat sich im Zuge der Gewährung von staatlichen Corona-Hilfen, insbesondere den sog. November/Dezember-Hilfen ( 75 % des im Vergleichsmonat vor einem Jahr erzielten Umsätze) die Frage gestellt, ob solche Zahlungen, die ja den Charakter einer Umsatz-Ersatzzahlung oder eines Umsatzsurrogates haben, der Franchisegebühren unterliegen könnten.

Man wird hier in erster Linie auf die vertraglichen Regelungen im Franchisevertrag schauen müssen, selbst wenn zweifelsfrei steuerlich die gewährten Hilfen als Umsatzersatz 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 dürfte die Analogie zum Steuerrecht kaum hilfreich sein.

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

Franchisegebühren als Mindestgebühren unterliegen daher weiterhin einer Zahlungsverpflichtung.

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

### d) Gibt es Handlungsempfehlungen?

Wenn nicht schon generell bisher praktiziert, so ist die direkte Kommunikation mit einem klaren Ziel gerade unter Beachtung der aufgezeigten Risiken oberste Handlungsmaxime. Die zurückliegenden Monate haben gezeigt, dass durchgängig in den meisten Franchisesystemen an Lösungen gearbeitet und diese erfolgreich umgesetzt wurden, so dass gerichtliche Auseinandersetzungen über diese Fragestellungen kaum zu verzeichnen waren. Dies gilt es auch jetzt mit einer offensiven Kommunikationsstrategie zu den aktuellen Maßnahmen ab dem 2. November 2020 zu erreichen.

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

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

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

Eine denkbare Vorgehensweise wäre, wenn die Franchisegeber die geschuldeten Franchisegebühren für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2020 stunden und danach mit den Franchisenehmern jeweils individuelle Zahlungspläne vereinbaren. Gleiche Überlegungen müssen natürlich auch jetzt angestellt werden, wenn Franchisebetriebe wiederum von aktuellen Schließungsverfügungen betroffen sein sollten.

## 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. Dies haben mittlerweile auch einige Gerichte für Corona-bedingte Schließungen bestätigt, so das Landgericht Heidelberg, das Landgericht Zweibrücken und das Landgericht Frankfurt. Allerdings gibt es auch Entscheidungen, die das anders sehen. So stellte das Landgericht München I im Falle eines Möbelgeschäftes eine Mietminderung fest, 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. Es ist somit überhaupt nicht absehbar, in welche Richtung sich die Rechtsprechung entwickeln wird, zumal die Urteile größtenteils noch nicht rechtskräftig sind. Statt einer Mietminderung kommt

möglicherweise 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 dürfte 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 wird. Die oben genannten Urteile der Landgerichte aus Heidelberg, Frankfurt und Zweibrücken haben eine Anpassung des Mietvertrages zwar ebenso abgelehnt wie eine Mietminderung. Gleichzeitig jedoch ließen die Richter offen, ob nicht eine wegen der Corona-Krise durchaus gegebene Änderung der Geschäftsgrundlage im Falle einer nachgewiesenen Existenzgefährdung – und dies kommt vor allem auch bei kleineren Unternehmen und Soloselbständigen in Betracht – sehr wohl eine Unzumutbarkeit der vollen Mietzahlungspflicht zur Folge haben und damit zu einer Mietreduzierung führen könnte. Ein weiteres Urteil einer anderen Kammer des Landgerichts München I ging zwar nicht von einer Mietminderung aus, wohl aber von einem Mietanpassungsanspruch wegen Änderung der Geschäftsgrundlage. Dieser Kammer reichte es aus, dass das entsprechende Ladenlokal wegen der Corona-Auflagen nicht genutzt werden konnte. Da hier weder Vermieter noch Mieter für die Zwangsschließung verantwortlich seien, sei eine Risikoverteilung 50:50 angemessen, so dass das Gericht hier lediglich von einer 50 prozentigen Mietzahlungspflicht ausging.

Mit der Absicht, die Position der Gewerberaummieter bei Verhandlungen mit ihren Vermietern zu stärken, hat der Gesetzgeber mit Wirkung ab dem 31.12.2020 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 beweispflichtig für das Gegenteil. Fraglich ist, ob den gewerblichen Mietern damit wirklich geholfen ist, denn bei genauerer Betrachtung der bereits ergangenen Rechtsprechung ist festzustellen, dass die Gerichte immer eine Störung der Geschäftsgrundlage angenommen haben. Klar ist jedenfalls, dass das neue Gesetz keinen Anspruch auf Reduktion der Miete gibt: Dies hängt 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. Hieran scheitern aber viele klagenden Mieter. Insoweit hat sich also nichts gegenüber der "alten" Rechtslage verändert. Dürfte die Neuregelung zwar voraussichtlich vor Gericht nicht oder nur teilweise helfen, kommt ihr aber zumindest ein Appellcharakter zugute, der Gewerberaummietern in ihren Verhandlungen mit den Vermietern eine wertvolle Argumentationshilfe sein kann. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang darauf, dass Art. 240 § 7 EGBGB auch rückwirkend auf alle Sachverhalte seit Beginn der Corona-Krise, also auch auf den ersten Lockdown, anzuwenden ist, 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 Betriebs-

untersagung, 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 Mietrückstände 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 versagte, 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 beruhen. Was in diesem Zusammenhang „Glaubhaftmachung“ bedeutet, ist leider unter Juristen noch nicht ganz klar, denn der Begriff der „Glaubhaftmachung“ taucht normalerweise nur im deutschen Prozessrecht auf. Viel spricht dafür, dass der Mieter erst in einem eventuellen Kündigungsprozess diese Kausalität durch entsprechende Beweismittel oder zumindest durch eine eidesstattliche Versicherung glaubhaft machen muss. 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 jedenfalls darlegen, inwieweit er als Franchisegeber von der Corona-Krise gerade auch durch Umsatzausfälle bei seinen Franchisenehmern wirtschaftlich insgesamt betroffen war.

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

Produktionsstopps oder Betriebsschließungen reichen können.

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

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

Umgekehrt benötigen viele Systembetriebe gerade während des nunmehr noch längeren zweiten Lockdowns seit Ende 2020 ohnehin weniger Produkte oder Waren mangels Absatzmöglichkeiten oder Nachfrage. Während sich im ersten Lockdown die Frage stellte, ob und wie weit bereits bestellte Waren oder Produkte abgenommen und bezahlt werden müssen, haben sich zwischenzeitlich viele Lieferketten national wie international auf die staatlichen Interventionen eingestellt. Der Überraschungseffekt des ersten globalen Lockdowns ist jedenfalls verpufft.

#### **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 Grenzsicherungen), 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 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 typischer Weise 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 Schadensersatzansprüche 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 allgemein anerkannten Pandemiecharakters von COVID-19 auf folgende Umstände im Einzelfall geprüft werden:

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

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

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

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

Neben der Unmöglichkeit kennt das BGB die sogenannte Störung bzw. den Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB). In eng begrenzten Ausnahmesituationen erlaubt § 313 BGB die Anpassung des Rahmenliefervertrages und, sollte dies nicht möglich sein, seine Aufhebung. Voraussetzung ist, dass sich im Laufe des Rahmenliefervertrages etwas so elementar ändert, dass der Vertrag in der einmal geschlossenen Form keinen Sinn mehr ergibt. Ob die COVID-19-Pandemie die Geschäftsgrundlage wegfallen lässt, kann derzeit nicht pauschal bejaht werden und wird vom Einzelfall des betroffenen Vertrages abhängen. Die Rechtsprechung stellt seit jeher sehr hohe Anforderungen an die tatsächlichen Voraussetzungen. Umgekehrt ist nicht auszuschließen, dass die in Zukunft mit dieser Frage betretenen Gerichte dieser Pandemie im Einzelfall einen besonderen Ausnahmeharakter zusprechen. Jedenfalls könnte es mit zunehmender Wiederholung, um nicht zu sagen Normalität, von Pandemie-bedingten 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-AGB hierzu etwas vorsehen. Das Gesetz sieht dagegen das Absatz- und Verwertungsrisiko typischerweise beim Besteller. Schließt der Franchisenehmer seinen Betrieb dagegen nur vorsorglich oder mangels Rentabilität, liegt dies in seinem eigenen Verantwortungsbereich. Ein vorher wirksam geschlossener Liefervertrag wird hierdurch nicht automatisch hinfällig. Sowohl die Pflicht zur Abnahme als auch zur Kaufpreiszahlung bleiben grundsätzlich bestehen, soweit er sich nicht anderweitig mit dem Lieferanten einigt. Eine direkte Ansprache des Lieferanten ist daher unumgänglich.

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

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

Soweit das Nichterreichen auf die Pandemie zurückzuführen und vom Besteller nicht zu vertreten ist, z.B. aufgrund behördlicher Schließung aller Franchisebetriebe, sollte sich der Franchisegeber auf höhere Gewalt berufen, um so von seiner Abnahmepflicht frei zu werden. Soweit der Franchisegeber Einkaufsverträge verhandelt hat, ist davon auszugehen, dass entsprechende Anpassungs- und Ausgleichsregelungen für solche Fälle bereits vertraglich definiert sind. Allerdings kann er nicht ohne weiteres diese Argumentation auf andere Vertriebskanäle übertragen (z.B. Online-Shop). Des Weiteren sollte zumindest die Kündigung des Rahmenliefervertrages durch den Lieferanten derzeit gegen Treu und Glauben (§ 242 BGB) verstoßen. Zugleich könnte die Systemzentrale eine Anpassung der Mengen

verlangen, wenn sie sich insbesondere auf eine Störung der Geschäftsgrundlage gemäß § 313 BGB beruft. Allerdings knüpft die Rechtsprechung sehr hohe Hürden an 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 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?**

Grundsätzlich dürfen Sie Homeoffice nur anordnen, wenn dies im Arbeitsvertrag mit dem betreffenden Mitarbeiter geregelt ist. Ist dies nicht der Fall, bedarf es einer Verständigung. Entsprechend gibt es umgekehrt auch keinen Anspruch eines Arbeitnehmers auf Homeoffice. Aus Ihrer Fürsorgepflicht als Arbeitgeber resultiert jedoch die Verpflichtung, einen sicheren Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen. Im Hinblick auf die fortlaufende Ausbreitung der Coronavirus-Pandemie wird daher zunehmend die Auffassung vertreten, dass Arbeitgeber nicht nur berechtigt, sondern verpflichtet sind, ihre Mitarbeiter, sofern die Voraussetzung dafür vorliegen oder in zumutbarer Weise geschaffen werden können, ins

Homeoffice zu schicken. Damit kann ein entsprechender Anspruch des Mitarbeiters korrespondieren.

Mit der seit dem 27. Januar bis vorerst zum 15. März 2021 geltenden Corona-Arbeitsschutzverordnung sind Arbeitgeber verpflichtet, ihren Arbeitnehmern "im Fall von Büroarbeit oder vergleichbaren Tätigkeiten anzubieten, diese Tätigkeiten in deren Wohnung auszuführen, wenn keine zwingenden betriebsbedingten Gründe entgegenstehen" (§ 2 Abs. 4). Mit dieser gerne als "Homeoffice-Pflicht Light" bezeichneten Regelung sollen vermeidbare betriebliche Kontakte weiter eingeschränkt werden. Arbeitnehmer sind aber nicht verpflichtet, im Homeoffice zu arbeiten; umgekehrt haben sie kein einklagbares Recht auf Homeoffice. Auch trifft die Verordnung zu den entgegenstehenden betriebsbedingten Gründen keine Aussage. Diese werden vorrangig betriebstechnischer Natur sein, wobei Umstände, die beseitigt werden können (z.B. fehlende IT-Ausstattung) nicht ausreichen dürften. Zu empfehlen ist, mit der zuständigen Arbeitsschutzbehörden Kontakt aufzunehmen. Arbeitgeber sind ferner verpflichtet, medizinische Gesichtsmasken oder FFP2-Masken zur Verfügung zu stellen, die der Arbeitnehmer auch zu tragen hat (§ 3).

Die Arbeitsschutzbehörden der Länder sowie die Unfallversicherungsträger sind zur Überwachung und Durchsetzung der Corona-Arbeitsschutzverordnung berechtigt. Der Arbeitgeber muss auf Nachfrage Unterlagen übergeben und Auskünfte erteilen. Kommt der Arbeitgeber Anordnungen nicht nach, kann die Tätigkeit von Mitarbeitern im Betrieb untersagt werden. Ebenso können Bußgelder bis zu 30.000 EUR verhängt werden.

**b) Darf ich den Gesundheitszustand meiner Mitarbeiter überprüfen?**

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 Coronatests verlangen noch Kontrollen der Körpertemperatur verlangen oder vornehmen lassen.

**c) Darf ich meine Mitarbeiter verpflichten, sich impfen zu lassen, sobald genügend Impfstoff zur Verfügung steht?**

Eine Impfpflicht sieht das Gesetz nicht vor und ist nach den einhelligen Aussagen aus der Politik nicht beab-

sichtigt. Auch die "Masernpflicht" für Beschäftigte in Betreuungs-, Pflege- und medizinischen Einrichtungen ist allenfalls eine mittelbare Impfpflicht, das heißt, der Arbeitnehmer unterliegt einem Tätigkeits- und Beschäftigungsverbot, wenn er seine Immunität nicht nachweisen kann. Davon zu unterscheiden ist die Frage, ob der Arbeitgeber anordnen kann, dass seine Arbeitnehmer ihre Tätigkeit nur ausüben dürfen, wenn sie einen Impfnachweis erbringen. Das ist grundsätzlich denkbar, denn der Arbeitnehmer darf im Rahmen seines Direktionsrechts erforderliche und geeignete Schutzmaßnahmen anordnen. Die Anforderungen daran sind aber umso höher, je mehr in die (Grund-)Rechte der Arbeitnehmer eingegriffen wird. Die Anweisung, Abstand zu halten und Masken zu tragen, beeinträchtigt Arbeitnehmer nur geringfügig, wohingegen eine Impfung einen Eingriff in körperliche Unversehrtheit bedeutet. Daher wird eine Impfung als Tätigkeitsvoraussetzung nur in wenigen, eng begrenzten Fällen in Betracht kommen, etwa bei Medizin- und Pflegedienstleistungen, wo die Arbeitnehmer mit hochvulnerablen Personengruppen in Kontakt kommen. Insgesamt besteht hier noch wenig Klarheit – die Diskussion in Fach- und Rechtskreisen nimmt gerade Fahrt auf.

**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 Arbeitgeber von der Pflicht, Ihren Mitarbeiter zu bezahlen, frei.

Erwerbstätige Eltern von betreuungsbedürftigen Kindern haben nach § 56 Abs. 1a Infektionsschutzgesetz (IfSG) einen Entschädigungsanspruch (sog. „Eltern-Entschädigung“), wenn die Betreuungseinrichtungen für ihre Kinder zur Verhinderung von Infektionen behördlich geschlossen wurden und sie deswegen einen Verdienstaufschlag erleiden. Sie müssen den Behörden und auf dessen Verlangen hin auch dem Arbeitgeber jedoch darlegen, dass keine anderweitige zumutbare Betreuungsmöglichkeit sichergestellt werden konnte. Die Entschädigung beträgt 67 % des Verdienstaufschalles und wird für eine Dauer von maximal

sechs Wochen gewährt. Der Höchstbetrag für einen vollen Monat beträgt EUR 2.016.

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

**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 aufgrund behördlicher Anweisung in Quarantäne befinden?**

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

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

Bitte beachten Sie aber, dass die Behörden zum Teil die Auffassung vertreten, dass der Arbeitgeber vorrangig verpflichtet sei, über § 616 BGB das Entgelt fortzuzah-

len. In diesem Fall hätte der Mitarbeiter keinen Entschädigungsanspruch nach § 56 IfSG, was im Ergebnis zu Ihren Lasten ginge, weil Ihnen dann auch kein entsprechender Erstattungsanspruch gegen die zuständige Behörde zustünde. In der derzeitigen Pandemie-Situation halten wir das für ein nicht vertretbares Ergebnis. Sofern Sie in Ihren Arbeitsverträgen die Geltung von § 616 BGB ausgeschlossen haben, stellt sich die Frage jedoch nicht. Die Behörde ist dann zur Entschädigungsleistung nach § 56 IfSG verpflichtet.

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

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

**h) Dürfen meine Mitarbeiter Dienstreisen verweigern?**

Dem Grundsatz nach nicht. Allerdings sind Sie als Arbeitgeber auch nicht berechtigt, Mitarbeiter in Corona-Risikogebiete (Einzelheiten unter [www.rki.de](http://www.rki.de)) zu senden. In einem solchen Fall sind Ihre Mitarbeiter berechtigt, Ihrer Weisung zu widersprechen und die Dienstreise zu verweigern.

**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 aus ihrer arbeitsvertraglichen Treuepflicht verpflichtet sind, im Hinblick auf die hohe Ansteckungsgefahr, die (bislang) schlechte Behandelbarkeit der Infektion und dem drohenden schweren Krankheitsverlauf den Arbeitgeber darüber informieren, wenn sie spezifisch an COVID-19 erkrankt sind.

**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.

Noch nicht geklärt ist, wie es sich bei behördlich angeordneten Betriebsschließungen verhält. Grundsätzlich wird man die Betriebsschließung als Fall des Betriebsrisikos ansehen mit der Folge, dass die Mitarbeiter vollständig zu vergüten sind. Es kann mit guten Gründen vertreten werden, dass die Betriebsschließung im Pandemiefall nicht in der Verantwortungssphäre des Arbeitgebers liegt, weil sie nicht betriebspezifischer Natur ist und damit auch nicht vom allgemeinen Betriebsrisiko erfasst ist (vgl. § 615 Satz 3 BGB). Hierfür spricht insbesondere, dass es sich bei einer Schließung aufgrund von einer Epidemie oder Pandemie um eine allgemeine Gefahrenlage handelt, die alle Betriebe gleichermaßen betrifft. Zu empfehlen ist daher, einen Erstattungsanspruch gegen die zuständige Behörde (das ist z.B. in Berlin die Senatsverwaltung für Finanzen) nach § 56 Abs. 5 IfSG geltend zu machen. Diese wird prüfen, ob die Lohnfortzahlung als Entschädigung gemäß § 56 IfSG zu qualifizieren ist.

## 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 vorerst bis zum 30.09.2020, mit Rückwirkung zum 01.03.2020 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 pandemiebedingt 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 1.10.2020 bis zum 31.12.2020 verlängert wurde. Diese Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wird nochmals bis zum 30.04.2021 verlängert. Hierzu hat am 20.01.2021 die Bundesregierung die vom BMJ vorgelegte Formulierungshilfe für einen Änderungsantrag der Regierungsfractionen beschlossen. Die neuen Regelungen gelten seit dem 01.02.2021.

### b) Für wen gilt die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht?

Auch die neuen 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 01.11.2020 bis zum 28.02.2021 gestellt werden und dass die angefragte Hilfeleistung zur Beseitigung der Insolvenzreife geeignet ist. Ausnahmsweise kann auch auf die Antragsberechtigung abgestellt werden.

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

Die Regelungen sollen bis Ende April 2021 gelten. Die neuen Regelungen gelten seit dem 01.02.2021 und schließen sich damit 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 auf Grund der Beantragung öffentlicher Hilfen oder ernsthafter Finanzierungsverhandlungen des Antragspflichtigen.

Die weitere Aussetzung der Insolvenzantragspflicht gilt also nur, 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 eines der beiden Insolvenzgründe (Überschuldung und/oder Zahlungsunfähigkeit). Diese Frist wird weiterhin automatisch und ohne die Notwendigkeit der Insolvenzantragstellung ausgesetzt, wenn die Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt sind (vgl. vorhergehende Frage). Eine Strafbarkeit wegen Insolvenzverschleppung ist dann bis zum Ablauf der Aussetzungsfrist nicht gegeben. Wenn dann eine zwischenzeitliche Überschuldung zum 30.04.2021 nicht mehr vorliegt, besteht auch keine Insolvenzantragspflicht mehr. Besteht die Krise weiter und die Aussetzungsfrist wird nicht verlängert, muss ein Insolvenzantrag gestellt werden.

Jedem Unternehmen ist in dieser Situation zu raten, die Umstände genau zu dokumentieren, wonach die Corona-Pandemie die Ursache für die Unternehmenskrise ist und eine Sanierung in Aussicht steht. Für den Nachweis, dass die Voraussetzungen für das Vorliegen der Berechtigung zur Inanspruchnahme der verlängerten Aussetzung der Insolvenzantragspflicht erfüllt sind, sollten also detaillierte Liquiditätsanalysen erarbeitet und vorgehalten werden. Hier ist insbesondere das Controlling gefordert, der Geschäftsführung aussagekräftige Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die die Überlebenschance für das Unternehmen untermauern. Im Formulierungstext des BMJ sind „Fälle, in denen of-

fensichtlich keine Aussicht auf die Gewährung der Hilfe besteht oder in denen die Auszahlung nichts an der Insolvenzreife ändern könnte“, ausdrücklich von der Privilegierung ausgeschlossen.

Erhöhte strafrechtliche Risiken bestehen 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 nach wie vor rechtliche Unsicherheiten.

Aber insbesondere 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, den vom aktuellen Lockdown betroffenen 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.

Auf Antrag des vom Lockdown betroffenen Unternehmens können die Beiträge für die Monate November und Dezember 2020 sowie Januar und Februar 2021 gestundet werden. Die Stundungen können längstens bis zum Fälligkeitstag für die Beiträge gewährt werden. Dabei wird davon ausgegangen, dass die angekündigten Wirtschaftshilfen den betroffenen Unternehmen kurzfristig zufließen.

Unternehmen sollten sich direkt an die Krankenkassen wenden, bei denen die Arbeitnehmer versichert sind, um Voraussetzungen sowie offene Fragen für die Stundung 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 Insolvenzantrages 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 28.06.2020 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 28.06.2020 hinaus verlängert. Es wird allerdings erwogen, einem nach dem 28.06.2020 gestellten Gläubigerinsolvenzantrag das gemäß § 14 InsO erforderliche rechtliche Interesse abzusprechen, wenn die Insolvenzreife erkennbar auf der Pandemie beruht und absehbar ist, dass sich die Insolvenzreife mit überwiegender Wahrscheinlichkeit wird beseitigen lassen. 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 anfechtbar sein. (Zur insoweit korrespondierenden Aussetzung der Insolvenzantragspflicht siehe Q&A Insolvenzrecht).

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

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

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

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

Ob ein Franchisenehmer, der ein Darlehen zwar nicht als Verbraucher, aber als Existenzgründer i.S.v. § 513 BGB aufgenommen hat, sich auf die für Verbraucherdarlehensverträge bestehenden Sonderregelungen in Artikel 240 § 3 EGBGB berufen kann, ist noch nicht abschließend geklärt. Der Aspekt der Schutzbedürftigkeit spricht dafür, auch Existenzgründer in den Genuss dieser Sonderregelungen kommen zu lassen. Dementsprechend findet man im juristischen Schrifttum mitunter die Ansicht, dass Existenzgründer in den Anwendungsbereich von Artikel 240 § 3 EGBGB fallen. Das Abmilderungsgesetz enthält aber weder eine dem § 513 BGB vergleichbare Regelung, noch stellt es klar, dass Existenzgründer Verbrauchern gleichzustellen sind.

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

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

Das ist aktuell offen. Das Gesetz sieht in Artikel 240 § 3 Abs. 8 EGBGB eine sog. Verordnungsermächtigung vor, mit der die Bundesregierung ermächtigt wird, den Anwendungsbereich der Stundungsregelung auf unternehmerische Darlehensnehmer zu erweitern, konkret auf sog. „Kleinstunternehmen“ sowie „kleine und mittlere Unternehmen“ (KMU) i.S.d. Begriffsdefinition bzw. Empfehlung der EU-Kommission 2003/361/EG. Davon würden die meisten Franchisebetriebe profitieren, weil viele Betriebe schon unter den Begriff des „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. Immerhin zeigt die Begründung zum Abmilderungsgesetz, dass sich der Gesetzgeber der Problematik bewusst ist:

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

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

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

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

## 8. STEUERLICHE ERLEICHTERUNGEN

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

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 Liquiditätsplanung** 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 30.6.2021 beantragen** (vgl. BMF-Schreiben vom 22.12.2020). 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 20.11.2020).
- 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 (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 Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz sowie mit dem Schreiben des BMF vom 13.01.2021 sind die entsprechenden Fristen verlängert worden.
- Habe ich **Verluste** erwirtschaftet? Der steuerliche Verlustrücktrag wird für die Jahre 2020 und 2021 auf 5 Mio. Euro (bzw. sogar 10 Mio. Euro) erhöht. Außerdem wurde ein Mechanismus eingeführt, um den Verlustrücktrag unmittelbar finanzwirksam schon mit der Steuererklärung 2019 nutzbar zu machen.
- Möchte ich mehr steuerliche wirksame **Abschreibungen** geltend machen? Mit dem Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz 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 und 2021 angeschafft oder hergestellt werden, eingeführt worden.
- Zahle ich Gewerbesteuer: Mit dem Zweiten Corona-Hilfegesetz ist der 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 30. Juni 2021 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 Entsprechen-

des. 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“).

## 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 grundsätzlich nicht verpflichtet, Deckungsschutz zu gewähren.

Diese Haltung wurde in Anbetracht der sehr schwierigen wirtschaftlichen Situation vieler Versicherungsnehmer während des sog. 1. Lockdowns in der Zeit vom April bis Mai 2020 von Wirtschaftsverbänden wie dem Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler und der DEHOGA sowie Versicherungsexperten und –rechtlern stark kritisiert. Als Reaktion boten viele Versicherer wie die Allianz, R+V oder AXA an, 15 Prozent der vereinbarten Tagesentschädigung für die Dauer der versicherten Haftzeit (regelmäßig 30, teilweise

60 Tage) zu zahlen, allerdings nur gegen umfassende Verzicht- und Abgeltungsklauseln zu Lasten der Versicherten, und zwar auch für die Zukunft. Voraussetzung für den Erhalt eines Angebots ist in aller Regel die vollständige hoheitliche Schließung des Betriebs oder zumindest ein Umsatzrückgang von über 90% gegenüber einem entsprechende Vergleichszeitraum, vor Ausbruch der Pandemie.

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

Diese berechnete Frage kann Ihnen niemand zuverlässig beantworten, selbst wenn einige Kanzleien offensiv mit angeblich hohen Erfolgchancen werben. Die Rechtsprechung hat bislang nahezu ausnahmslos zugunsten der Versicherer entschieden. Medienwirksam wurde das vom Inhaber des "Augustiner"-Biergartens im Oktober beim LG München I erstrittene Urteil gegen die Allianz-Versicherung vom 1. Oktober 2020. Ob die – nicht rechtskräftige – Entscheidung richtungsweisend sein wird, ist vollkommen offen. Wie "uneins" die Rechtsprechung ist, zeigt sich schon darin, dass das LG Oldenburg mit Urteil vom 14. Oktober 2020 in einer weithin unbeachteten Entscheidung genau zwei Wochen später zugunsten des beklagten Versicherers entschied, obwohl dessen Versicherungsbedingungen nahezu identisch waren mit denjenigen, über die das LG München I zu befinden hatte. In jüngerer Zeit haben auch das LG Bayreuth mit Urteil vom 15. Oktober 2020 und das LG Düsseldorf mit Urteil vom 9. Februar 2021 mit "nüchternem" Verweis auf den Wortlaut der Versicherungsbedingungen, die weder das Coronavirus noch COVID 19 aufführten, gegen die Versicherungsnehmer entschieden. Ob die Oberlandesgerichte bei etwaigen Berufungsverfahren die Position der Versicherten stützen, ist nicht prognostizierbar. Daher werden Sie als Franchisegeber die schwierige Entscheidung zu treffen haben, ob sie den Rechtsweg beschreiten oder ein Angebot Ihres Versicherers, wie unter b) ausgeführt, annehmen.

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

Nachdem ab Beginn des 1. 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, kommen sie nunmehr wieder verstärkt auf den Markt, allerdings mit ein-

schneidenden 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.

- e) Ich habe eine Sachversicherung, die eine Betriebs-schließungsversicherung beinhaltet. Mein Versicherer hat mir für den Fall, dass ich den neuen Versicherungsbedingungen der Betriebsschließungsversicherung nicht zustimme, die Kündigung der gesamten Sachversicherung erklärt. Was kann ich tun?**

Leider nicht viel. Die Versicherungswirtschaft will durch diese Maßnahme klarstellen, dass eine Versicherung gegen einen staatlich angeordneten Lockdown durch einen einzelnen Versicherer nicht finanzierbar ist. Anderenfalls müssten sie die Prämien dramatisch erhöhen. Wenn Sie sich, wie bisher, gegen behördlich angeordnete Betriebsschließungen – z.B. wegen Salmonellen – absichern wollen, sollten Sie den neuen Versicherungsbedingungen zustimmen.

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

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

Etwas anders ist die Situation zu bewerten, wenn Ihr Betrieb aufgrund einer konkreten COVID-19-Erkrankung (oder zumindest eines Verdachts) behördlich geschlossen würde und die Belegschaft in Quarantäne geschickt und damit an ihrer Berufsausübung gehindert ist. In diesem Fall haben Sie zwar auch keinen Anspruch auf Ersatz Ihres wirtschaftlichen Schadens. Die Arbeitnehmer können aber für ihren Verdienstaussfall

Entschädigung nach § 56 IfSG verlangen, die Sie zwar zunächst verauslagen, dann aber von der zuständigen Behörde auf Antrag erstattet bekommen.

## 10. STAATLICHE ENTSCHÄDIGUNGSZAHLUNG NACH INFektionSSCHUTZGESETZ

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

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

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

Darlehen, Bürgschaften und Steuererleichterungen. Ob der Gesetzgeber eines Tages doch noch weitergehende Entschädigungsansprüche für Unternehmer im IfSG verankern wird, kann nur abgewartet werden.

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

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

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

## 11. KOOPERATIONEN (UND KARTELLRECHT)

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

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

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

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

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

rationen im Grundsatz auch bei der Lebensmittelversorgung.

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

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

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

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

**e) Wo finde ich weitere Informationen?**

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

Zu Beginn der Krise hat auch das ECN (= European Network of Competition authorities, dem auch die EU Kommission und das BKartA angehören) eine Stellungnahme veröffentlicht. Siehe den nachfolgenden Link: → [https://ec.europa.eu/competition/ecn/202003\\_joint-statement\\_ecn\\_corona-crisis.pdf](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](http://www.franchiseverband.com) sowie unter → [www.franchiseverband.com/blog/tag/corona](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.anwaltskanzlei-niklas.de)  
→ [www.franchiserecht-blog.de](http://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](http://www.valora.com)

**RA Christian Treumann**

Treumann Rechtsanwälte  
Anger 55-56  
99084 Erfurt  
Tel.: 0361 66369025  
c.treumann@treumann.eu  
→ [www.treumann.eu](http://www.treumann.eu)

**Dr. Daisy Walzel, LL.M. (oeec.)**

Kümmerlein, Simon & Partner Rechtsanwälte mbB  
Partnerschaftsgesellschaft mbB  
Messedallee 2  
45131 Essen  
Tel.: 0201 1756 600  
daisy.walzel@kueimmerlein.de  
→ [www.kuemmerlein.de](http://www.kuemmerlein.de)

**Deutscher Franchiseverband e.V.  
Jan Schmelzle, Geschäftsführer**

Luisenstraße 41  
D-10117 Berlin  
Tel.: 030 278902 16  
schmelzle@franchiseverband.com  
→ [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

# LEITFADEN PARTNERSCHAFTLICH IN DER CORONA-KRISE

## Empfehlungen des Ausschusses für „Qualität und Ethik“

### BOTSCHAFT

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Neben diesen Verhaltens- können sich zudem konkrete Handlungsempfehlungen ergeben:

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

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

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

Im Franchiseverband organisierte Franchisegeber bekunden ihr Interesse an einer Verbandssprechstunde mit möglichen Themenschwerpunkten und Fragestellungen bei Arne Dähn ([daehn@franchiseverband.com](mailto: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
<b>1. Hygiene- und Schutzregeln Mitarbeitern erklären und im Betrieb aushängen</b>	Hygiene- und Schutzregeln	<input type="checkbox"/>
<b>2. Aufrechterhaltung des Betriebes sicherstellen</b>		<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"/>
<b>3. Arbeitgeberbescheinigungen erstellen und aushändigen</b>	Arbeitgeberbescheinigungen	<input type="checkbox"/>

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

Maßnahme	Info/Link	Erledigt
<b>1. Steuervorauszahlung herabsetzen (am besten auf 0)</b>	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
<b>2. Stundungen von Steuern prüfen</b>	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"/>
<b>3. Stundung der Sozialversicherungsbeiträge</b>	Anträge an die jeweiligen Krankenkassen der Mitarbeiter stellen	<input type="checkbox"/>
<b>4. Kurzarbeitergeld anmelden und beantragen</b>	<a href="#">Arbeitsagentur – Kurzarbeitergeld</a>	<input type="checkbox"/>
<b>5. Stundung der Beiträge zur BG Bau</b>	<a href="#">BG-Bau – Stundungsregelungen</a>	<input type="checkbox"/>
<b>6. Stundung / Aussetzung von Versicherungsbeiträgen</b>	ACHTUNG, darauf achten, dass der Versicherungsschutz (gerade KFZ, Haftpflicht) nicht verloren geht	<input type="checkbox"/>
<b>7. Mietkaution prüfen</b>	Sofern die Mietkaution bar / als Kontoguthaben hinterlegt wurde, ggf. auf Mietkautionsbürgschaft ausweichen.	<input type="checkbox"/>
<b>8. Gewährleistungseinbehalte durch Gewährleistungsbürgschaften ersetzen</b>	Dazu ist eine Absprache mit der Bank oder besser einem Versicherungsunternehmen (z.B. <a href="#">R+V</a> , <a href="#">VHV</a> ) notwendig.	<input type="checkbox"/>

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

Maßnahme	Info/Link	Erledigt
<b>9. Liquidität durch Finanzierungsprogramme</b>		<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	<a href="#">KFW-Bank – Corona-Hilfe für UN</a>	<input type="checkbox"/>
b. Jahresabschlüsse bzw. Einnahmen-Überschuss-Rechnungen 2018 und 2017	<a href="#">Förderdatenbank</a>	<input type="checkbox"/>
c. Jahresabschluss 2019 oder BWA 12/2019 einschließlich SuSa	<a href="#">Bürgschaftsbanken</a>	<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](mailto:daehn@franchiseverband.com)
[→ www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)