

## Geschichte

**Martin Wosnitza**

### **Das Mittelalterliche Lehnswesen im Vergleich zum heutigen Franchising**

#### Vorwort

Das Geschäftsmodell des Franchising, wie es u.a. von zahlreichen Unternehmen im Fast-Food-Bereich praktiziert wird, „ist ein auf Partnerschaft basiertes Absatzsystem mit dem Ziel der Verkaufsförderung. [...] Der Franchise-Geber erstellt ein unternehmerisches Gesamtkonzept, das von seinen Franchise-Nehmern selbständig an ihrem Standort bzw. Gebiet umgesetzt wird.“<sup>1</sup>

In diesem Kontext betrachten wir eine recht vereinfachte Definition des Lehnswesen, in dem „der Lehnsherr Land, Herrschaftsrechte, Ämter, Pfründen, Güter und Würden aller Art an den Vasallen ausgab und diesen dabei durch eine persönliche Treueverpflichtung an sich band.“<sup>2</sup>

Beide Aussagen lassen sich dahingehend vereinfachen, dass eine Institution oder Person einer anderen Person einen Gegenstand verleiht, den er selbstständig, unter der Einhaltung gewisser Auflagen, nutzen darf.

Daraus resultiert die Frage, ob das Geschäftsmodell des Franchising wirklich eine Innovation des 20. Jahrhunderts ist oder ob es sich in seinen Grundsätzen auf das Lehnswesen im Mittelalter stützt.

Diese Fragestellung wird nachfolgend in diesem Essay behandelt. Dabei werden jedoch, angesichts des Gesamtumfangs der Thematiken des Lehnswesens und des Franchising, nur ein eingeschränkter Bereich eingebunden. Es werden hauptsächlich die Akteure beider Konzepte betrachtet (Lehnsherr, Franchise-Geber, Vasallen und Franchise-Nehmer) und ihre konkrete rechtliche Bindung (inkl. Rechte, Pflichten und Leistungen) zueinander beleuchtet.

#### Franchising - Das Lehnswesen des 20. Jahrhunderts?

Ein formaler Rechtsakt begründet das Lehnverhältnis zwischen Lehnsherren und Vasallen. Diese Akt kann in drei Punkten gegliedert werden, nämlich die Mannschaft, der Lehnseid und die Investitur.

In der Mannschaft kniete der Vasallen vor seinem künftigen Lehnsherren nieder und legte seine gefalteten Hände in die Hände des Herren. Im französischen Raum verbreitet, in Deutschland eher selten war die Ergänzung der Mannschaft durch den Lehnkuss. In diesem küsste der Vasallen seinen Herrn auf die Wange oder der Herr küsste den Vasallen. Dadurch wurde das für den Vasallen erniedrigende Verfahren aufgewertet.

---

<sup>1</sup> Definition Begriff Franchising - <http://www.franchiseverband.com/Franchise-Geber.78.0.html>  
(Deutscher Franchise Verband e.V.)

<sup>2</sup> Barbara Stollberg-Rilinger – „Das Heilige Römische Reich deutscher Nation“ (C.H.Beck) – S.18

Anschließend schwor der Vasallen im Rahmen des Lehnseids dem Lehnsherren seine Treue und verpflichtete sich „ihm Hilfe und Beistand zu leisten und ihm keinen Schaden zuzufügen.“<sup>3</sup>

Neben den bislang geschilderten persönlichen Elementen erhielt der Vasallen als letztes sein Lehnobjekt unter Verwendung von Investitursymbolen, einerseits „Handlungssymbolen“, wie z.B. Szepter, die im Besitz des Lehnsherren verblieben und den vorgenommenen Akt repräsentierten, andererseits „Gegenstandssymbole“, wie z.B. ein Zweig oder Stab, welche beim Vasallen verblieben.

Im späteren Mittelalter rückten die persönlichen Elemente stark in den Hintergrund und die Investitur an sich wurde zentrales Element beim Belehnungsakt, an dessen Anschluss dann erst der Treueid folgte. Anfangs reichte es, den Belehnungsakt öffentlich, unter Zeugen, stattfinden zu lassen.

Mit dem Einzug der Schrift folgten dann später die ersten Lehnurkunden, welche den Belehnungsakt festhielten und archiviert wurden. Sie erhielten jedoch im wesentlichen nur eine Auflistung der verlehnten Güter. Später wurde, falls nötig, darin auch eine Gebühr für die Belehnung fixiert.

Zentrales Element einer Franchise-Kooperation ist der schriftlich fixierte Vertrag zwischen Franchise-Geber und Franchise-Nehmer. In diesem werden die Pflichten, Rechte und sonstige Modalitäten beider Vertragspartner festgehalten.

Da Franchise-Unternehmen zentral ein Geschäftskonzept anbieten, werden wesentliche Bestandteile in den Vertrag formuliert. Da ein Vertrag jedoch ein öffentliches Dokument ist (Franchise-Nehmer benötigen es z.B. bei Banken um Kredite zu erhalten), werden wesentliche konkrete Bestandteile des Konzepts in ein (zwar im Vertrag erwähntes) Handbuch niedergeschrieben, jedoch auch vertraglich Stillschweigen über die Inhalte des Handbuchs vereinbart. Im Sprachgebrauch des Lehnswesens wird er zur „Treue“ gegenüber dem Franchise-Geber verpflichtet.

Ein Vasall wird weiterhin gegenüber dem Lehnsherren zum Beistand und zur Hilfe angehalten – damit verbunden ist u.a. die Pflicht zu Rat und Tat, zur finanzieller Unterstützung und zur Heerfahrt / Kriegsdienst. Es ist Schaden am Lehnsherren zu verhindern, genauso wie der Lehnsherr verpflichtet ist seinen Vasallen Schutz und Schirm zu bieten.

Im übertragenen Sinne passiert dies auch beim Franchise-Geber und – Nehmer. Bei einem Franchisesystem erfolgt nicht nur ein einseitiger Informationsfluss. Zwar übergibt der Franchise-Geber dem Franchise-Nehmer sein Konzept und Know-How zur erfolgreichen Umsetzung des jeweiligen Projekts – gleichzeitig ist der Franchise-Nehmer auch angehalten Erfahrungswerte an die Franchisezentrale weiterzuleiten und an den Partizipationsgremien innerhalb eines Franchiseunternehmens teilzunehmen, um das gesamte Unternehmen, möglicherweise durch Ideen für neue Unternehmenszweige, voranzubringen und gegenüber der wirtschaftlichen Konkurrenz zu behaupten.

Auch sind beide angehalten Schaden gegenüber den anderen zu verhindern. Sollte sich der Franchise-Nehmer nicht (vertrags-)rechtlich konform verhalten, beispielsweise bei Fast-Food-Unternehmen, in dem er Hygienevorschriften nicht einhält, so hat dies auch öffentlich-negative Auswirkungen auf den Franchise-Geber. Umgekehrt kann ein Fehler in

---

<sup>3</sup> Hans K. Schulze – „Grundstrukturen der Verfassung im Mittelalter ...“ (Kohlhammer) – S.74

der Franchisezentrale zu einem Schaden für alle Franchise-Nehmer führen.

Im mittelalterlichen Lehnswesen (wir betrachten das Lehen als Besitzform) erhält der Vasall meist eine Ackerfläche, mit dem er seinen Lebensunterhalt bestreiten kann. Er erhält nur die Nutzungsrechte, jedoch keine Besitzrechte. Über die allgemeinen bereits aufgezählten Pflichten eines Lehns konnten auch finanzielle Zahlungen gegenüber dem Lehnsherren vereinbart werden.

In einem Franchiseunternehmen erhält der Franchisenehmer vom Franchisegeber ein geprüftes und erfolgreiches Unternehmenskonzept. Darin enthalten sind meist auch visuelle Merkmale, die einen Wiedererkennungswert beinhalten (beispielsweise das geschwungene „M“ von McDonalds) und im Allgemeinen bereits positiv besetzt ist. Jedoch erhält er hier nur die Nutzungsrechte und ist zudem auf anderen Gebieten vom Franchisegeber abhängig, beispielsweise beim Wareneinkauf. Zusätzlich ist er verpflichtet einen Teil eines Umsatzes an den Franchise-Geber zu überweisen.

Abweichungen von der vereinbarten Norm bedürften der Zustimmung beider Seiten. In einem Franchiseunternehmen gibt es dazu verschiedene Partizipationsgremien, in denen Änderungen besprochen und beschlossen werden können. Im Lehnswesen trifft dies auch zu. Zwar dürfte der Lehnsherr nicht direkt auf das Lehnsubjekt zugreifen, was auch im Franchisebereich gilt, jedoch dürfte der Vasalle keinen Tausch oder Verpfändung des Lehnswesens ohne der Zustimmung des Lehnsherren tätigen und war zum Werterhalt des Lehnsubjekts verpflichtet.

Es gibt keine vollständige unternehmerische Flexibilität beim Franchise-Nehmer im Gegensatz zu einer vollselbstständigen Person oder Unternehmen. Welche Motive liegen jedoch vor, damit eine Person einer Vasallität oder einem Franchiseunternehmen beitrifft?

Ein Lehn bot Schutz und Beistand durch den Lehnsherrn und konnte den Lebensunterhalt gewährleisten. Eine Unternehmensgründung im Rahmen eines Franchising bietet einige Vorteile und somit auch gewisse unternehmerische Sicherheit, da man mit einem bekannten Geschäftssystem schneller in einen Markt eintreten kann und zahlreiche Hilfestellungen von der Franchisezentrale erhält. Beide bieten somit eine Art von Sicherheit.

Auch Lehnsherr und Franchiseunternehmen haben ebenfalls eine ähnliche Motivation - beide wollen expandieren und / oder ihren „Einfluss“ festigen.

„Kleinere Herren suchten durch den Eintritt in die Vasallität eines Mächtigeren ... Schutz und Beistand ...“, während sich für die Lehnsherren darauf „die Chance zur Erweiterung ihres Einflussbereiches“<sup>4</sup> ergab. Festigen konnten Sie ihre Macht wiederum durch die Heerfahrt, zu der sich die Vasallen verpflichteten. Franchiseunternehmen verfolgen wirtschaftliche Interessen. Umso mehr Franchise-Nehmer ihr Konzept übernehmen, umso mehr Gebiete können sie abdecken – bei Fast-Food-Unternehmen wären dies mehr Filialen vor Ort. So kann eine wirtschaftliche Macht aufgebaut werden.

Auch wenn nur ein recht beschränkter Bereich des Lehnswesens und das Franchising thematisiert wurde und ausschließlich die handelnden Akteure betrachtet wurden, sind dennoch viele Überschneidungen festzustellen.

---

<sup>4</sup> Hans K. Schulze – „Grundstrukturen der Verfassung im Mittelalter ...“ (Kohlhammer) – S.79

Die Feststellungen dieses Essays und ihre Eindrücke zeigen, dass die These bzw. Fragestellung „Franchising – Das Lehnswesen des 20. Jahrhunderts“ nicht unmittelbar von der Hand zu weisen ist, jedoch die vorliegenden Inhalte in ihrem Volumen nicht ausreichen um sie tatsächlich zu festigen.

#### Literaturhinweise

- Barbara Stollberg-Rilinger : „Das Heilige Reich deutscher Nation“, C.H.Beck (2. Auflage – München 2006)
- Hans K. Schulze : „Grundstrukturen der Verfassung im Mittelalter – Bd. 1 : Stammesverband, Gefolgschaft, Lehnswesen, Grundherrschaft“, W. Kohlhammer (2. verbesserte Auflage – Stuttgart 1990)
- Jürgen Nebel : „Das Franchise-System : Handbuch für Franchisegeber und Franchisenehmer“, Vahlen (4. vollst. überarb. Auflage – München 2008)