

HANDEL | Upadłość we franczyzie

Trzeba szukać nowego

- W razie upadłości francyzodawcy najlepszym wyjściem jest znalezienie innego partnera
- Kiedy sieci oszczędzają na własnych sklepach, pozyskanie nowej licencji nie powinno być trudne
- Rozwiązanie umowy na najem lokalu wiąże się z zapłaceniem kary umownej

PATRYCJA OTTO

patrycja.otto@infor.pl

Upadłość ogłoszona pod koniec marca przez firmę Semax, właściciela sieci odzieżowych Deep, Hot Oil i Vabbi, stanowi dowód na to, że w czasach kryzysu nie ma pewnych rozwiązań biznesowych. Na bankructwo są narażone nawet największe, mające ogromne doświadczenie w biznesie, firmy. Co mają zrobić francyzobiorcy bankrutującej sieci. W przypadku Semaksa jest ich prawie 200.

– Z punktu formalnoprawnego francyzobiorca nie odpowiada za zobowiązania francyzodawcy. Jest niezależnym przedsiębiorcą – zauważa Michał Wiśniewski, dyrektor ds. franczyzy w firmie doradczej Profit System.

Nie znaczy to jednak, że w razie upadku dawcy licencji nie ponosi on żadnej szkody. Traci przecież nie tylko źródło dostaw, lecz także prawo do używania marki oraz logo, pod którym działał. Wchodzi one w skład masy upadłościowej.

Wyjścia awaryjne

Upadłość francyzodawcy oznacza wreszcie utratę zatrudnienia oraz sposobu na prowadzenie biznesu, który gwarantował przychód. Zdaniem doradców zawsze można znaleźć wyjście w takiej sytuacji.

– Może spróbować zacząć działać na własną rękę – odpowiada Adam Wroczyński z Akademią Rozwoju Systemów Sieciowych.

Nie będzie to jednak łatwe. Powinien bowiem zarejestrować markę, pod którą będzie funkcjonował.

– Musi też znaleźć nowe źródła dostaw oraz wynegocjować warunki handlowe – wylicza Adam Wroczyński.

A te na pewno nie będą tak korzystne jak warunki, na które mógł liczyć, prowadząc działalność w ramach sieci. Dlatego warto zastanowić się nad znalezieniem nowego francyzodawcy.

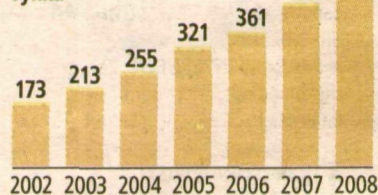
– Nie będzie to jednak proste, gdy posiada się lokal w centrum handlowym, szczególnie gdy

JAK DZIAŁA SYSTEM FRANCYZOWY W POLSCE

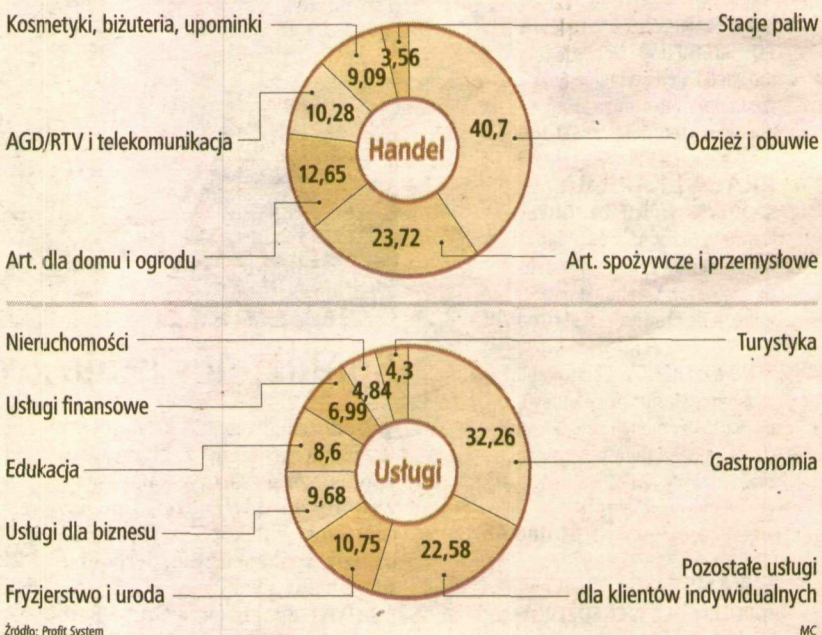
Największe upadki systemów francyzowych

Rok	Nazwa sieci	Liczba poszkodowanych placówek
2001	Gabriel (kosmetyki)	60
2005	Agencja Finansowa Grosik	210
2009	Semax (odzież)	200

Liczba sieci francyzowych działających na polskim rynku



Franczyza w podziale na branże w proc.



Źródło: Profit System

MC

chcemy pozostać w branży odzieżowej. Trzeba bowiem pamiętać, że galeriach swoje sklepy ma już większość działających w kraju marek – zauważa Adam Wroczyński.

Nasze poszukiwania w zakresie nowego francyzodawcy zostaną więc ograniczone do marek, których jeszcze nie ma w centrum. Można też spróbować nawiązać współpracę z zupełnie nowymi firmami, które dopiero planują swoje wejście do Polski. Jak wynika z raportu DTZ, wśród firm, które mimo obserwowanego kryzysu zamierzają w tym roku uruchomić swoje sklepy w Polsce, są zarówno luksusowe marki odzieżowe, takie jak Moschino czy Joop, jak i te z niższej półki cenowej

– Primark czy TK Maxx. Pojawili się także informacje o wejściu marki Oviessie, należącej do włoskiego koncernu Gruppo Coin. A to oznacza, że będzie w czym wybierać.

– Trzeba też pamiętać o tym, że na rynku spożywczym, gastronomicznym i właśnie odzieżowym jest największa konkurencja. Dlatego choćby z tego powodu przedsiębiorca nie powinien mieć kłopotu ze znalezieniem nowego partnera biznesowego – uważa Arkadiusz Słodkowski, członek zarządu Polskiej Organizacji Francyzodawców oraz prezes Profit System.

Dowodem na to, że można zmienić francyzodawcę, są partnerzy upadłej w 2005 roku Agencji Finansowej Grosik.

franczyzodawcy

Wielu z nich przeszło do Pomorskiej Agencji Finansowej.

– Jeśli franczyzobiorca dysponuje atrakcyjną lokalizacją, to może liczyć na wchłonięcie przez inną sieć. W przypadku naszej sieci lokal franczyzobiorcy nie może być usytuowany zbyt blisko naszych własnych sklepów, by nie było konfliktu interesów. Poza tym poprzez franczyzę rozwijamy się tylko w mniejszych miastach Polski i tylko tam poszukujemy partnerów biznesowych – wyjaśnia Marcin Kleszczewski ze spółki KAN, będącej właścicielem marki odzieżowej Tatum.

Rozwiązanie umowy z najemcą

Można też próbować rozwiązać umowę z centrum handlowym na wynajem lokalu. Trzeba się jednak liczyć z zapłatą kary umownej. Zgodnie z kodeksem cywilnym zarządca może żądać od franczyzobiorcy zwrotu utraconych korzyści.

– Zapisy dopuszczają bowiem, by umowa najmu została rozwiązana, gdy franczyzodawca utraci licencję na rozwój sieci w Polsce. Nie ma natomiast klauzuli, która zezwalałaby na jej rozwiązanie w przypadku upadku franczyzodawcy – wyjaśnia Magdalena Frątczak z CB Richard Ellis.

W takiej sytuacji, jak dodaje, można jedynie starać się rozwiązać umowę najmu z zarządcą centrum na zasadzie porozumienia stron.

– Wówczas jednak trzeba będzie ponieść koszty związane ze znalezieniem nowego najemcy – uzupełnia Magdalena Frątczak.

Wnikliwa analiza umowy

Nie można wykluczyć, że gwałtowna aprecjacja dolara i euro na rynku, która spowodowała wzrost kosztów importu towarów z Zachodu i stawek czynszów wyrażonych w walucie obcej, doprowadzi do upadku inne firmy z branży odzieżowej i nie tylko. Szczególnie że spadek popytu zaczyna być coraz bardziej odczuwalny. W branży odzieżowej sięga on już nawet 20–30 proc., podobnie jak w branży elektronicznej czy artykułów wyposażenia domu.

Czy zatem zrezygnować z wchodzenia we franczyzę? Zdaniem doradców to nadal najmniej ryzykowna forma działalności, bo gwarantuje

JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIEGO FRANCZYZODAWCĘ

- przy podpisywaniu umowy nie kierować się emocjami,
- sprawdzić, jakie jest zapotrzebowanie na produkt lub usługę oferowaną przez franczyzodawcę,
- nie polegać wyłącznie na informacjach uzyskanych od franczyzodawcy, ale też zrobić wywiad wśród jego franczyzobiorców,
- sprawdzić jego kondycję finansową, na przykład oglądając kopię ostatniego zatwierdzonego sprawozdania finansowego,
- sprawdzić, czy od momentu jego sporządzenia nie było pogorszenia się sytuacji finansowej sieci,
- sprawdzić wiedzę biznesową oraz doświadczenie franczyzodawcy, kadry kierowniczej oraz głównych udziałowców,
- sprawdzić, czy menedżerowie lub udziałowcy byli wcześniej zaangażowani w system, który poniósł porażkę,
- sprawdzić, jak wyglądała historia rozwoju sieci, jakie ma ona plany na przyszłość,
- potwierdzić, czy franczyzodawca ma zabezpieczenie zapewniające finansowanie działań sieci przez okres co najmniej jednego roku od momentu podpisania umowy.

CZEGO NIE MOŻE ZABRAKNAĆ W UMOWIE FRANCZYZOWEJ

- zasad, na jakich następuje przyjęcie franczyzobiorcy do systemu,
- czasu obowiązywania umowy,
- warunków, na jakich można przedłużyć lub rozwiązać umowę,
- praw i obowiązków stron,
- terenu, na jakim będzie działał franczyzobiorca, tzn. w jakiej odległości może powstać inny punkt danej sieci,
- ochrony znaków towarowych i oznaczeń sieci,
- ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa,
- działalności konkurencyjnej,
- zakresu szkoleń, na jakie może liczyć franczyzobiorca,
- wysokości opłat licencyjnych i marketingowej,
- sposobu prowadzenia promocji i reklamy sieci,
- sposobu, w jaki franczyzodawca może kontrolować franczyzobiorcę,
- określenia czasu i powodu rozwiązania umowy.

sprawdzoną receptę na sukces. Trzeba jednak dokładnie czytać umowę o współpracy, szczególnie w zakresie możliwości jej rozwiązania oraz sposobu zabezpieczenia na wypadek bankructwa franczyzodawcy.

– Warto też sprawdzić kondycję finansową dawcy licen-

cji. Można w tym celu żądać kopii ostatniego sprawozdania finansowego. Poza tym dobrą umowę można poznać po tym, że można się z niej wycofać bez konsekwencji, po 7–14 dniach od daty jej podpisania – uważa Adam Wroczyński. ■

OPINIA



KARINA KORCZYŃSKA

specjalista ds. franczyzy w firmie doradczej Profit System

Gdy upadnie firma-franczyzodawca, franczyzobiorcy nie powinni wpadać w panikę. Ich sytuacja wcale nie musi być krytyczna. W pierwszej kolejności należy poznać rzeczywistą sytuację franczyzodawcy: czy faktycznie zaprzestaje działalności, czy może inna firma przejmie udziały i wejdzie w jego prawa i obowiązki. W tym drugim przypadku jest szansa, że mimo formalnej zmiany podmiotu franczyzodawcy współpraca będzie trwała nadal. Jeśli jednak umowy franczyzowe zostaną rozwiązane, franczyzobiorcy powinni poszukać innych sieci franczyzowych w branży, w której działają. W każdej z branż funkcjonuje przynajmniej po kilka sieci franczyzowych, np. sieci odzieżowych jest ponad 100, a spożywczo-przemysłowych 55. Dlatego bardzo prawdopodobne jest to, że będą one zainteresowane podjęciem współpracy z byłym franczyzobiorcą mającym doświadczenie i sprawdzony punkt sprzedaży. Franczyzobiorcy mogą również zwrócić się do Polskiej Organizacji Franczyzodawców z prośbą o poradę.