



NA CO NALEŻY ZWRÓCIĆ UWAGĘ WYBIERAJĄC BIZNES FRANCYZOWY

Karina Korczyńska,

prawnik, menedżer działu doradztwa we franczyzie firmy PROFIT system

Franczyza ułatwia działalność gospodarczą. Znana marka, wsparcie centrali i popularny szyld gwarantuje z założenia większą liczbę klientów oraz zmniejsza istotnie ryzyko bankructwa. Francyzobiorcy muszą jednak sami zapracować na silną pozycję na lokalnym rynku. *Know-how* ma im w tym

pomóc, ale nie zwalnia ich z pracy i odpowiedzialności. Partner sieci otrzymuje wędkę, na którą sam musi złowić klientów.

Istotną rolę przy wyborze biznesu francyzowego odgrywa umowa francyzowa. W polskim prawie umowa franchisingu jest tzw. umową nienazwaną, czyli taką, która nie ma ustawowej definicji (jak np. umowa najmu), a co za tym

idzie żaden przepis prawny nie wycisza praw i obowiązków, jakie strony mają względem siebie. Dlatego też strony stosunku prawnego mają dużą swobodę w konstruowaniu treści umowy. Generalnie mogą w umowie zawrzeć wszelkie postano-

wienia, na które się oboje zgodzą, o ile nie będą sprzeczne z przepisami prawa, m.in. z np. kodeksem cywilnym, prawem własności przemysłowej, ustawą o ochronie konkurencji i konsumenta czy też prawem autorskim. Franchyzobiorcy muszą jednak mieć na uwadze, oceniając warunki uczestnictwa w systemie licencyjnym, że zasadą we współpracy franchyzowej jest oddanie niezależności jako przedsiębiorcy w zamian za otrzymane *know-how* franchyzodawcy, możliwość występowania pod jego marką i uzyskanie pomocy w prowadzeniu biznesu. Dlatego pozycja stron w umowie franchyzowej nigdy nie będzie całkowicie partnerska. Z drugiej jednak strony, franchyzodawcy korzystając ze swobody w konstruowaniu zapisów umownych, czasami narzucają na franchyzobiorców zbyt rygorystyczne obowiązki. Franchyzobiorcy zapoznając się z warunkami współpracy przede wszystkim powinni zwrócić uwagę na takie kwestie jak wyłączność terytorialna przyznawana franchyzobiorcy - czy umowa ją przewiduje. Czy okres obowiązywania umowy jest na tyle długi, że inwestycja, jaką ponosi franchyzobiorca, będzie miała możliwość się zwrócić. Główna

rada dla franchyzobiorców to taka, aby samodzielnie sprawdzali realność założeń finansowych przedstawianych przez franchyzodawcę oraz aby czytali umowy i wyjaśniali wszelkie wątpliwości przed jej podpisaniem. Wybierając franchyzodawcę należy najpierw wybrać najlepszą dla siebie branżę, a następnie firmę, z jaką chciałoby się współpracować. Gdy już wiemy, z kim chcielibyśmy podjąć współpracę należy, jak najlepiej zapoznać się z zasadami przystąpienia i uczestnictwa w danym systemie. Należy skalkulować wszystkie opłaty oraz koszty bieżące ponoszone w działalności i obliczyć, jak długo będzie trzeba czekać na zwrot z inwestycji. Jeżeli stać nas na zainwestowanie w dany biznes, dobrze jest też porozmawiać z innymi franchyzobiorcami, jak oni oceniają współpracę z franchyzodawcą.

Przy podpisywaniu umowy franchyzowej należy zwrócić uwagę na zapisy uprawniające franchyzodawcę do rozwiązania współpracy z franchyzobiorcą. Należy liczyć się z tym, że powodów, dla których franchyzodawca może rozwiązać umowę, jest znacznie więcej od tych, które przy-

sługują franchyzobiorcy. Warto jednak pamiętać, że to uprawnienie powinno być przyznawane tylko w szczególnych okolicznościach. Nie powinna mieć miejsca sytuacja, w której franchyzodawcy przysługuje prawo do rozwiązania umowy na przykład dlatego, że franchyzobiorca jednorazowo nie posprzątał lokalu.

Kolejnym ważnym aspektem jest stosowanie w umowach franchyzowych kary umownej. Tutaj podobnie jak w przypadku opisywanym powyżej, kara umowna powinna być nakładana tylko w przypadkach rażącego naruszenia postanowień umowy; na przykład jeśli franchyzobiorca prowadzi w lokalu działalność inną bądź dodatkowo niż ta, która została uzgodniona z franchyzodawcą.