

Trzeba uważać na pułapki w kontraktach

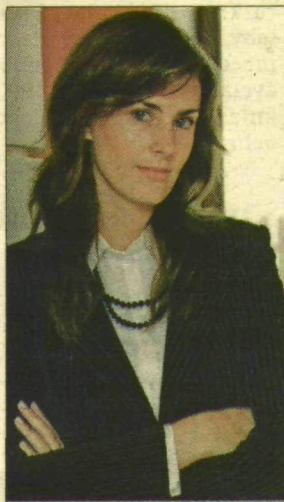
Rozmowa z **Kariną Korczyńską**, prawnikiem, menedżerem działu doradztwa we franczyzie w firmie doradczej Profit system

Na jakie pułapki mogą natrafić w umowach potencjalni franczyzobiorcy?

We współpracy franczyzowej francyzodawca zawsze będzie silniejszą stroną umowy i jest to jak najbardziej zrozumiałe i uzasadnione. Mimo to w umowach powinny być zachowane pewne elementy równości. Zdarzają się kontrakty, w których brak jest postanowień dających możliwość rozwiązania umowy przez franczyzobiorcę w sytuacji, gdy francyzodawca narusza zasady współpracy, pozostawiając taką możliwość jedynie francyzodawcy. Również w przypadku kar umownych powinna obowiązywać wzajemność. Jeśli francyzodawca może nałożyć na franczyzobiorcę kary umowne za nieprzestrzeganie postanowień kontraktu, franczyzobiorcy również powinno przysługiwać podobne uprawnienie względem francyzodawcy.

Analizując umowę franczyzową, należy zwrócić uwagę, czy zawiera ona wszystkie ustalenia poczynione przez strony podczas rozmów. Powinny z niej jasno wynikać m.in.:

- obowiązki stron względem siebie – kto do czego się



MATERIAŁY PRASOWE

KARINA KORCZYŃSKA

prawnik, menedżer działu doradztwa we franczyzie w firmie doradczej Profit system

zobowiązuje i jakie uprawnienia mu przysługują,

- kto jakie ponosi koszty – szkoleń, reklamy, wyposażenia lokalu, zatowarowania, ewentualnych reklamacji itp.,
- opłaty licencyjne – czy są i w jakiej wysokości mają być wnoszone,
- jak długo umowa wiąże strony oraz w jaki sposób można ją rozwiązać,

- co się stanie, gdy którakolwiek ze stron naruszy postanowienia kontraktu.

Czy skoro franczyza to umowa nienazwana, wolno ją właściwie skonstruować dowolnie?

W umowach franczyzowych można zawrzeć dowolne postanowienia z zastrzeżeniem, że nie mogą one naruszać ustaw, zasad współżycia społecznego oraz być sprzeczne z naturą stosunku prawnego. Dlatego też swoboda w formułowaniu treści umów franczyzowych jest znaczna. Najważniejsze ograniczenie, którego często francyzodawcy nie przestrzegają, to zakaz narzucania franczyzobiorcom cen odsprzedaży towarów bądź świadczenia usług. Prawo dopuszcza określanie przez francyzodawcę cen maksymalnych bądź sugerowanych, natomiast zakazane jest określanie cen sztywnych oraz cen minimalnych. Ponadto nie można zakazać konkurencji na czas nieokreślony lub dłuższy niż pięć lat – w trakcie trwania współpracy – oraz przez czas dłuższy niż rok czasu po rozwiązaniu umowy franczyzowej.

Które postanowienia umowne mają realny wpływ na koszty uruchomienia własnego biznesu pod cudzym szyldem?

Umowa na pewno musi dokładnie określać wysokość opłaty wstępnej oraz opłat bieżących, w tym marketingowej. Ponadto mają z niej jasno wynikać kwoty kar umownych za poszczególne naruszenia kontraktu. Poza tym franczyzobiorca powinien wiedzieć, jakie świadczenia francyzodawcy są odpłatne, a jakie bezpłatne, np. szkolenia czy promocja sieci. Zdarza się, że w umowach są przewidziane minimalne zatowarowania sklepów. Nie będzie z niej natomiast wynikać koszt adaptacji lokalu (bo jest on zależny od rodzaju lokalu, jego wielkości i stanu), podatków czy opłat związanych z prowadzeniem działalności i zatrudnianiem personelu.

Rozmawiała Ewa Ivanova

Chcesz wiedzieć więcej od strony biznesowej?
Czytaj dziś tygodnik

MOJA FIRMA

Zawsze we wtorki z gazetą