

Sąd odważnie o umowie franczyzy: można ją zerwać, jeśli nie było zaufania



Znamy wreszcie treść głośnego wyroku w sprawie sieci pijalni czekolady Mount Blanc. „Nie ma powodu, aby franczyzobiorca płacił karę umowną za zerwanie kontraktu, jeśli pomiędzy nim a operatorem systemu od dawna nie było zaufania” – tak uznał Sąd Apelacyjny w Krakowie (sygn. akt I ACa 711/16) w wyroku z 30 marca 2017 r. Wyrok nie był jeszcze publikowany. Dotarliśmy do niego dzięki przedsiębiorcy, który wygrał sprawę z operatorem sieci.

Ten wyrok jest ważny nie tylko dla byłego partnera sieci kawiarni, lecz także dla wielu tysięcy innych przedsiębiorców – punktów franczyzowych jest w Polsce ok. 70 tys. A szczególnie tych, którzy dopiero po wejściu w system zorientowali się, że warunki współpracy są dla nich krzywdzące. Dziś często boją się z zawartych kontraktów wypłatać, bo wisi nad nimi widmo wysokich kar, na jakie nieopatrznie zgodzili się przy podpisywaniu umów. A jak podkreślają eksperci, do tej pory nie było podobnego wyroku, który potwierdzałby prawo franczyzobiorcy do zerwania umowy z powodu utraty zaufania do franczyzodawcy – i to w dodatku właśnie bez uiszczania kar umownych, mimo że taką możliwość zapisano w kontrakcie.

O tym, że wybierając franczyzę, nie zawsze trafia się na wymarzonego operatora systemu, świadczy wiele przypadków z ostatnich lat. Głośno było m.in. o bankructwie przedsiębiorców, którzy współpracowali z siecią Rema 1000. Głośno było też o upadku sieci Semax, która pociągnęła za sobą problemy przedsiębiorców działających pod jej markami Deep i Hot-Oil. Co roku z rynku wypada (bo zbankrutowało albo nie znalazło zainteresowania) około 60 systemów franczyzowych – wynika ze statystyk firmy Profit System.

Najnowszy wyrok pokazuje, że jeśli źle się wybrało operatora systemu – nie trzeba trwać z nim do końca, mimo niekorzystnych zapisów w umowach. Istnieje szansa, że teraz łatwiej będzie przekonać również inne sądy, że w sytuacji, gdy doszło do utraty zaufania – przedsiębiorca powinien mieć szansę z niekorzystnego kontraktu się wypłatać. Ale na razie jest to szansa, bo w sprawie wypowie się jeszcze Sąd Najwyższy.



PATRYK SŁOWIK

patryk.slowik@infor.pl
@PatrykSłowik



JAKUB STYCZYŃSKI

jakub.styczynski@infor.pl
@JakubStyczynski

Słabsza strona ma teraz więcej argumentów

Nie ma powodu, aby franczyzobiorca płacił karę umowną za zerwanie kontraktu, jeśli pomiędzy nim a operatorem systemu od dawna nie było zaufania. Tak uznał Sąd Apelacyjny w Krakowie w niepublikowanym jeszcze wyroku z 30 marca 2017 r. Właśnie ukazało się do niego uzasadnienie

Orzeczenie to (sygn. akt I ACa 711/16) może być w najbliższych latach kluczowe dla spierających się ze sobą stron franchisingu. I wkłada więcej argumentów do rąk słabszej ze stron kontraktu, czyli franczyzobiorców. Jak bowiem podkreślają eksperci, do tej pory nie było podobnego wyroku, który potwierdzałby prawo franczyzobiorcy do zerwania umowy z powodu utraty zaufania do franczyzodawcy.

Historia sporu

Sprawa dotyczyła pijalni czekolady Mount Blanc Top Belgian Chocolates. Spółka pozwała jednego z franczyzobiorców, Piotra Kustrę, za wcześniejsze zerwanie umowy oraz złamanie zakazu konkurencji, domagając się od niego 200 tys. zł odszkodowania. Zdaniem pozwanego uszkodzonych przez działania spółki Mount Blanc sp. z o.o. było co najmniej kilkudziesięciu franczyzobiorców. Kustra zarzucał firmie, że jej postępowanie od samego początku było niewłaściwe, gdyż namawiała ona franczyzobiorców do niegodziwych praktyk. Nakłaniała np. do zaniżania gramatur produktów, narzucała dostawców (oferujących usługi po niekorzystnych cenach) oraz zmuszała do niezachowywania podstawowych norm higieny poprzez nakłanianie do ponownego oferowania klientom produktów nienaruszonych przez poprzednich konsumentów (np. serwetek, czekoladek czy cukru w kostkach).

Michał Piasecki, pełnomocnik zarządu Mount Blanc sp. z o.o., kategorycznie sprzeciwia się zarzutom. – Franczyzodawca nie mógł nakłaniać pana Kustry oraz innych swoich franczyzobiorców do zaniżania gramatur produktów sprzedawanych w pijalniach czekolady, ponieważ to właśnie franczyzodawca jest autorem wszystkich receptur dla produktów oferowanych w jednostkach sieci – mówi nam Michał Piasecki. Dodaje, że spółka narzuca swoim franczyzobiorcom dostawców tylko i wyłącznie w przypadku, gdy ci są w stanie zaoferować cenę najniższą na rynku. Przy zakupie lodów wszyscy franczyzobiorcy sieci w tym okresie byli zobowiązani do ich zakupu bezpośrednio od producenta, jako że oferował najniższą cenę oraz wsparcie

marketingowe. – Spółka nie namawiała również franczyzobiorców do oferowania swoim klientom produktów niezjedzonych przez innych gości. Franczyzodawca we wszystkich kawiarniach wdraża oraz stosuje system HACCP oraz Dobre Praktyki Higieniczne, co pozostaje pod kontrolą służb sanitarnych oraz Inspekcji Handlowej – podkreśla Michał Piasecki.

Mount Blanc przegrał sprawę przed sądem pierwszej instancji, lecz złożył apelację.

Wyrok

Sąd Apelacyjny w Krakowie na marginesie pozostawił rozstrzygnięcie prawdziwości powyższych zarzutów i kontrargumentów – co do tego zgodził się w większości z sądem okręgowym. Zamiast tego – co istotne – zajął się zasadnością zerwania umowy przez Piotra Kustrę oraz kwestią kary umownej za złamanie zakazu konkurencji (franczyzobiorca w tym samym lokalu otworzył bowiem własny, bliźniaczy biznes). Sąd orzekł, że Kustra mógł zerwać umowę franczyzową, gdyż pomiędzy nim a franczyzodawcą – z powodu wielu sporów – przestało występować wzajemne zaufanie. A w przypadku jego braku każda ze stron ma prawo i możliwość jej rozwiązania w trybie natychmiastowym – uznał sąd. Piotr Kustra uniknął więc kary w wysokości 100 tys. zł za przedterminowe zerwanie umowy, musi jednak zapłacić 100 tys. zł za złamanie zakazu konkurencji. Złożył bowiem po zerwaniu kontraktu lokal, który prowadził podobną działalność.

Spółka Mount Blanc nie jest usatysfakcjonowana i zapowiada wniesienie skargi kasacyjnej do Sądu Najwyższego.

Toksyczny związek

Umowa franczyzy jest umową nienazwaną. Kluczowym przepisem, który znajduje do niej zastosowanie, jest art. 353¹ kodeksu cywilnego (dalej: k.c.). Zgodnie z nim strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Swoboda kontraktowa franczyzodawcy i franczyzobiorcy jest więc duża. Ale zarazem nie jest nieograniczona. Stanowi o tym ograniczenie wskazujące, że nie może ona prowadzić do sprzeciwienia się właściwościom danego rodzaju umowy, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

– Przez lata sądy podkreślały, że zarówno operator systemu, jak i franczyzobiorca są przedsiębiorcami. W związku z tym należy ich traktować na równi. Franczyzobiorcy, jako profesjonalistom, trudno było zaś skutecznie powoływać się na okoliczność, że w chwili zawarcia umowy nie byli mu znane szczegóły współpracy albo że umowa była zbyt skomplikowana i wprowadzono go w błąd. Ewentualne spory rozstrzygano więc jedynie przez pryzmat ścisłego odczy-

FIRMA I PRAWO

tywania postanowień umownych – mówi Katarzyna Górna, adwokat w Kancelarii Afre i Wspólnicy.

– Wyrok w sprawie Mount Blanc daje jednak nadzieję, że w pewnych szczególnych okolicznościach franczyzobiorca może mieć uzasadnione prawo do rozwiązania toksycznej umowy franczyzy bez ponoszenia konsekwencji finansowych – dodaje Katarzyna Górna.

Utrata zaufania...

Krakowski Sąd Apelacyjny w sprawie Mount Blanc uznał jednak tę praktykę za niewłaściwą. I stwierdził, że choć formalnie – gdy wczytać się w umowę – w sporze rację miał franczyzodawca, to swoim postępowaniem tak zniechęcił franczyzobiorcę, że nie należy tego ostatniego obarczać karą umowną za zerwanie kontraktu.

„Nie może budzić wątpliwości, że wzajemne relacje stron takiej umowy, w ramach której franczyzobiorca korzysta z umiejętności organizacyjnych i doświadczenia drugiej strony i może liczyć na jej pomoc i wsparcie w sytuacji pojawiających się trudności, a równocześnie dobrowolnie ogranicza swobodę prowadzenia swojego przedsiębiorstwa, poddając go stałemu nadzorowi, prowadzonemu z punktu widzenia przestrzegania reguł obowiązujących w sieci franczyzowej, muszą opierać się na wzajemnym zaufaniu kontrahentów będącym jednym, chociaż niejednokrotnie nieujętym wprost w umowie, wyznaczniku ich ukształtowania” – czytamy w uzasadnieniu wyroku.

Sędziowie dalej wskazują, że tylko zaufanie i wzajemna lojalność partnerów pozwalają zakładać, że wspólnie podjęte przedsięwzięcie gospodarcze zakończy się dla obu stron ekonomicznym sukcesem.

...pozwala nawet na zerwanie

I – co kluczowe w praktyce – każda ze stron, w sytuacji gdy to zaufanie zostanie podważone sposobem postępowania kontrahenta i nie jest możliwa naprawa dobrych stosunków, ma prawo do wcześniejszego doprowadzenia do rozwiązania umowy franchisingu. Choćby zawarty na wstępie kontrakt enumeratywnie określał warunki wcześniejszego rozwiązania umowy i nie znajdował się w nim punkt mówiący cokolwiek o zaufaniu.

Miał prawo tak uznać

W sprawie z powództwa Mount Blanc zdaniem sądu pozwany franczyzobiorca miał prawo utracić zaufanie do operatora. Złożyło się na to wiele okoliczności, ale w szczególności lekceważące podejście sieci do problemów zgłaszanych przez małego przedsiębiorcę. Przede wszystkim nie zwracała ona uwagi na wydolność ekonomiczną swego partnera. Narzucała zakup produktów po wyższej cenie niż u innych dostawców, zobowiązała do usunięcia elementów atrakcyjnego wystroju wnętrza lokalu, który nie odpowiadał wizji franczyzodawcy. Sąd Apelacyjny w Krakowie zaś uważa, że umowa franczyzy w istotnej mierze powinna opierać się na pomocy dużego przedsiębiorcy temu mniejszemu. Operator systemu nie może więc prezentować podejścia, które prowadzi jedynie do pomnażania własnych zysków, z pełnym pominięciem sytuacji swych partnerów. W przeciwnym razie, jakkolwiek by nie stanowiła umowa, jest to niezgodne z zasadami współzycia społecznego, ujętymi w art. 5 k.c.

– Domaganie się przyznania świadczenia wynikającego z ustalonej kary umownej w razie wcześniejszego rozwiązania umowy stanowi po stronie Mount Blanc naruszenie zasad współzycia społecznego pod postacią dobrych obyczajów w relacjach pomiędzy partnerami gospodarczymi o nierównym statusie ekonomicznym i zakresie doświadczenia. Mamy do czynienia z przejawem nadużycia prawa podmiotowego, które nie może korzystać z ochrony – wskazał jednoznacznie sąd.

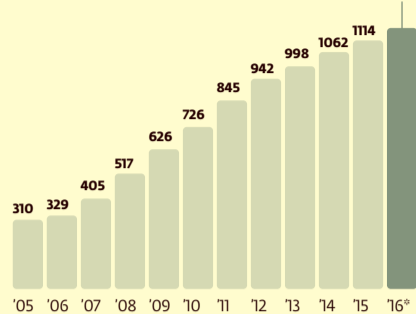
Co istotne, podkreślił, że choć teoretycznie umowę zawarło dwóch przedsiębiorców, to nie można ich traktować identycznie. Z pola widzenia nie można tracić bowiem tego, że spółka franczyzobiorcy została związana jedynie w związku z prowadzeniem lokalu franczyzowego. A jej wspólnicy nie mieli żadnego doświadczenia w prowadzeniu punktu gastronomicznego.

OPINIA EKSPERTA

Rośnie popularność w Polsce

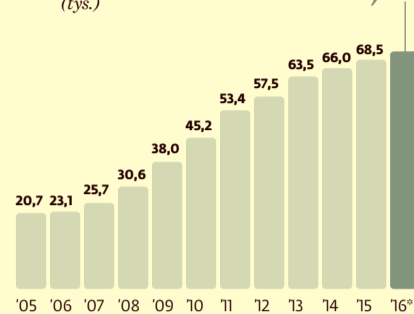
LICZBA SYSTEMÓW FRAN-CZYZOWYCH

1170



LICZBA PŁACÓWEK FRAN-CZYZOWYCH (tys.)

71,0



→ 71 000

TYLE SKLEPÓW I PUNKTÓW USŁUGOWYCH DZIAŁA W RAMACH FRAN-CZYZY

→ ok. 460 000

TYLE OSÓB ZNALEZŁO PRACĘ DZIĘKI SYSTEMOWI FRAN-CZYZY (W LOKALACH FRAN-CZYZOBORCÓW I FRAN-CZYZODAWCÓW)

→ 160 000 ZŁ NETTO

TYLE PRZECIĘTNIE WYNOŚI KOSZT URUCHOMIENIA PŁACÓWKI FRAN-CZYZOWEJ

→ 80 PROC.

TYLE SYSTEMÓW FRAN-CZYZOWYCH STANOWIĄ POLSKIE MARKI

→ 121

TYLE NOWYCH MAREK ZADEBIUTOWAŁO NA RYNKU W 2015 R.

Źródło: „Raport Franczyzy 2016”, Profit System, Franchising.pl * dane szacunkowe

© LR

Wypowiedzenie z ważnych powodów

Od dawna w doktrynie budzi wątpliwości, w jakim zakresie można stosować przepisy o zleceniu do umów franczyzy

Sąd Apelacyjny w Krakowie choć uznał, że nie było podstaw do ich zastosowania w sprawie, w której wyrokował, to wskazał jednoznacznie, że taka teoretyczna możliwość istniała. I jeśli tylko stan faktyczny sprawy będzie inny, nic nie stoi na przeszkodzie, by regulacje dotyczące zlecenia zastosować.

! Za ważny powód nie może zostać uznana przyczyna, z której istnienia franczyzobiorca zdawał sobie sprawę od dawna i nie przeszkadzała mu ona w prowadzeniu działalności.

Kluczowy przepis, który można stosować odpowiednio, znajduje się w art. 746 par. 3 k.c. Stanowi on, że nie można zrzec się z góry uprawnień do wypowiedzenia z ważnych powodów. Co to oznacza w praktyce w kontekście franchisingu? Otóż jeśli tylko zaistnieje waż-

ny powód, który uzasadniałby przedterminowe rozwiązanie umowy, to jest to możliwe. I nie może wówczas być mowy o obowiązku zapłaty kary umownej.

Kodeks celny w odwodzie

Sąd Apelacyjny w Krakowie wyjaśnił, że charakter umowy franchisingowej w polskim systemie prawnym opiera się na czerpaniu z elementów konstrukcyjnych innych umów nazwanych, w tym w dużej mierze z umowy-zlecenia. W związku z tym zaś wobec braku bardziej adekwatnego mechanizmu prawnego służącego do osiągnięcia skutku w postaci wcześniejszego rozwiązania umowy uprawnione jest posiłkowanie się przy umowach franczyzy właśnie art. 746 par. 3 k.c.

Rozstrzygnie sąd

Franczyzobiorcy muszą jednak pamiętać, że wskazany przez nich powód wypowiedzenia umowy musi być ważny. W przypadku gdy franczyzodawca domaga się zapłaty kary umownej, twierdząc, że umowa została wypowiedziana bez podstawy prawnej, pojęcie „ważnego powodu” każdorazowo oceniać będzie sąd.

Na kanwie dotychczasowego orzecznictwa można jednak udzielić jednej przestrogi. Otóż sądy uważają, że za ważny powód nie można zostać uznana przyczyna, z której istnienia franczyzobiorca zdawał sobie sprawę od dawna i nie przeszkadzała mu ona w prowadzeniu działalności.

OPINIA EKSPERTA

Ścisła i ciągła współpraca wymaga gry fair



MARCIN TREPKA

radca prawny i członek globalnej praktyki prawa konkurencji w Kancelarii K&L Gates

Każdy stosunek prawny charakteryzuje się właściwymi dla niego elementami konstrukcyjnymi. Umowa franchisingu, jako umowa nieuregulowana w kodeksie cywilnym, łączy w sobie elementy różnych umów, w tym w szczególności umowy-zlecenia, umowy o świadczenie usług oraz umowy licencyjnej. Zgodnie z przyjętą w praktyce gospodarczej definicją jednym z elementów składowych relacji franchisingowej jest ścisła i ciągła współpraca pomiędzy niezależnymi przedsiębiorcami. Nie ulega zatem wątpliwości, że element wzajemnego zaufania pomiędzy stronami takiej umowy jest w tej relacji bardzo istotny.

Umowa franchisingu poza powodami przewidzianymi przez strony w umowie może zostać rozwiązana z „ważnych powodów”. Za taki uznaje się utratę zaufania do kontrahenta. Najczęściej brak zaufania jest wynikiem braku lojalności jednej lub obu stron umowy. Może się to przejawiać po

stronie franczyzodawcy, np. w celowym wprowadzaniu franczyzobiorcy w błąd co do rentowności biznesu, przerzucaniu na niego nieuzasadnionych kosztów. Albo po stronie franczyzobiorcy – poprzez naruszenia obowiązku działania z należytą starannością przy realizacji zobowiązania wynikającego z zawartej umowy. Ponieważ przepisy prawa nie przewidują terminów wypowiedzenia umowy franchisingu to, o ile strony nie przewidziały w umowie stosownego terminu wypowiedzenia z „ważnych powodów”, rozwiązanie umowy jest możliwe w każdym czasie. Umowa wygasa z chwilą złożenia oświadczenia o wypowiedzeniu drugiej stronie lub w przypadku obowiązywania terminu umownego – po jego upływie.

Należy jednak pamiętać, że przesłanka utraty zaufania nie powinna być nadużywana w celu uwolnienia się z niewygodnej umowy, która okazała się niezgodna z nieuzasadnionymi oczekiwaniami franczyzobiorcy. Mogłoby to prowadzić do nieuczciwego wykorzystywania know-how i pomysłu na biznes dobrze prosperujących franczyzobiorców i w krótkim czasie rozpoczynania działalności konkurencyjnej. Dlatego przypadki rozwiązywania umów franchisingu z tego powodu powinny być szczegółowo badane przez sądy, aby nie dochodziło do nadużyć.

© LR

Not. JAS