




Consultor
start up



Kleemannstraße 14
D-93413 Cham
Tel.: 0 99 71 / 85 78-0
Fax: 0 99 71 / 80 19 85
eMail: info@consultor.de
home: www.consultor.eu/infobrief.htm

Cham, im *Dezember 2007*

Steuern - Recht Infobrief für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer

Sehr geehrte Damen und Herren!

Jaka jest różnica pomiędzy franczyzą a umową licencyjną?

To właśnie w praktyce nie przywiązuje się znacznej wagi do opisu i określenia umowy franczyzowej.

Często zdarza się, że umowy zostają zawarte jako licencyjne, pomimo, że z zawartości umowy wynika umowa franszyzy.

Właśnie przed tym tłem chcielibyśmy przedstawić w tym liście informacyjnym różnice między standardową umową licencyjną a franszyzą.

A. Zagadnienia ogólne

Ani umowa franczyzy ani też umowa licencyjna nie są uregulowane w specjalnych ustawach.

Tak jak określenia franczyzy brakuje w ustawach, tak przynajmniej umowa licencyjna została wspomniana w ustawie o znakach towarowych.

*Geschäftsführung: Beate Geiling
Sitz der Gesellschaft: Cham
Zuständiges Registergericht: AG Regensburg
Handelsregisternummer: HRB 2531*

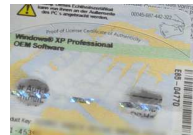
Z tego właśnie powodu bardzo trudne jest przedstawienie granicy pomiędzy umową franszyzy a licencyjną.

W związku z powyższym, bardzo często słyzy się, że niektóre systemy oferują umowy licencyjne, lub rzekomo są systemami licencyjnymi.

W praktyce jednak za rzekomym systemem licencyjnym tkwi w rzeczywistości koncept franczyzowy.

Zgodnie z tym, że istotna jest treść umowy a nie sama nazwa jaką strony się posłużyły, nieważne jest, czy uzyskała określenie umowy franszyzy czy licencji.

B. Udzielenie licencji



W umowach licencyjnych „licencjobiorca“ uzyskuje zgodę na korzystanie ze znaków towarowych dawcy licencji, co obejmuje również w szerokich przypadkach patenty, wzory, znaki usług, prawa do nazwy lub wyposażenia.

Z reguły licencja jest łatwiejsza i bardziej stabilna niż franczyza.

Obie strony umowy licencyjnej są w większości przypadków samodzielni. Biorca licencji ma prawo często również obowiązek w zamian za opłatę zależnych od obrotu, podatków licencyjnych, **korzystać samodzielnie i na bieżąco z udzielanych uprawnień.**

Przy zawieraniu umowy licencyjnej, udzielający licencji przekazuje licencję do korzystania z marki **bez wytycznych, co do obszaru wykonania czy systemu rozprowadzania i zbytu.**

W przeciwieństwie do franczyzy, oznacza to jednak, że **udzielający licencji świadomie rezygnuje z kontroli nad systemem rozprowadzania w obszarze działalności.** W związku z tym, udzielający licencji powinien, szczególną uwagę poświęcić nad podstawami umowy, szczególnie marki jak i innymi chronionymi prawami, które są zabezpieczane w danym obszarze dla udzielającego licencji.

To właśnie w umowach licencyjnych kontrola i ochrona marki są szczególnie ważne, więc każde złamanie postanowień umowy powinno być konsekwentnie kontrolowane i ewentualnie zakończone wcześniejszym wypowiedzeniem umowy.

Oczywiście licencja może obejmować cały zespół praw, które razem tworzą koncept handlowy. Jednakże za taki koncept, który przede wszystkim składa się z know-how, nie może być przedmiotem licencji.

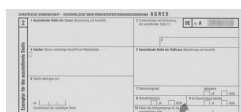
Know-how może bowiem być przeniesione tylko faktycznie, nie może być zlicencjonowany.

C. Franczyza

Franczyza oznacza korzystanie z koncepcji przedsiębiorstwa poprzez samodzielnego franczyzobiorcę.

W przeciwieństwie do przekazania licencji, zupełnie niezbędne jest właśnie we franczyzie know-how, ponieważ nikt nie może samodzielnie używać obcego konceptu handlowego, jeśli nie nauczył się, jak ma się to odbywać.

Poza tym chodzi we franczyzie, inaczej niż w czystej licencji, o dystrybucję towarów i usług. Dodatkowo przynależny do franczyzy tzw. Pakiet francyzowy (m.in. doradztwo handlowe, informacja, rozwój produkcji, marketing, gospodarka towarowa, zamówienia, negocjacje handlowe i logistika).



D. Różnice

Różnica pomiędzy umowami licencyjnymi a porozumieniami francyzowymi jest znacząca.

Przy umowie licencyjnej brak konceptu organizacyjnego, marketingowego i reklamowego jak i konkretnej sztywnej organizacji czy prawa nadzoru i kontroli.

Najczęściej takie właśnie porozumienia licencyjne są zawarte jako części umów franczyzy, są nawet obligatoryjnymi składnikami tych umów; znajdują się również w definicjach umów francyzowych.

Każda umowa francyzowa zawiera elementy licencji i w każdej franczyzie tkwi również umowa licencyjna. W czystej umowie licencyjnej jednak nie ma nic z franczyzy!

W razie pytań i dalszych informacji, jesteśmy oczywiście cały czas do Państwa dyspozycji!

Z poważaniem

Consultor start up GmbH

przez



mecenas Christian Geiling, MBA
specjalność prawo podatkowe