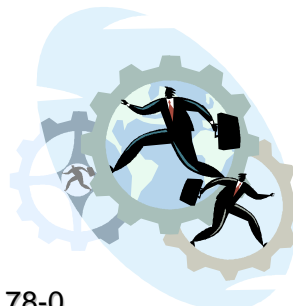




Consultor
start up



Kleemannstraße 14

D-93413 Cham

Tel.: 0049 (0) 99 71 / 85 78-0

Fax: 0049 (0) 99 71 / 80 19 85

eMail: info@consultor.de

home: <http://www.consultor.eu/infobrief.htm>

kontaktowa: <http://www.consultor.eu/lhr%20Ansprechpartner.htm>

Cham, maj 2008

Podatki - Prawo List informacyjny dla dla franczyzodawców i franczyzobiorców

Szanowni Państwo!

Odróżnienie umowy komisum i umowy franczyzowej

W naszych poprzednich listach informacyjnych przedstawiliśmy Państwu już różnicę pomiędzy franczyzobiorcą a przedstawicielem handlowym i pomiędzy umową licencyjną a franczyzową.

W następującym liście informacyjnym chcielibyśmy przekazać Państwu krótki przegląd odróżnienia komisum od franczyzy, w szczególności na podstawie orzeczenia Trybunału Federalnego (BGH) z 20.03.2003, nr I ZR 225/00.

1. Informacje ogólne

a. Definicja pojęcia „komisum”

Komisum występuje, jeśli przedsiębiorca (handlowiec) w ramach swojego zakładu prowadzi działalność we własnym imieniu względem osób trzecich na rachunek komitenta. Komisant zgodnie ze **wzorem §§ 383 i dalszych HGB** to również, zdaniem Trybunału osoba, która w ramach działalności zawodowej przejmuje sprzedaż lub kupno towarów, papierów wartościowych **na rachunek innej osoby we własnym imieniu**, przy czym komisant za swą działalność otrzymuje od komitenta z reguły prowizję.

b. „Agent komisju”

Jako stopień pośredni między agentem handlowym a komisantem, rozwinęła się w ruchu handlowym forma „agenta komisju”.

„Agent komisju” występuje na zewnątrz tak jak komisant we własnym imieniu, jednak względem swojego prowadzącego stoi w tym samym stosunku co agent handlowy.

c. obowiązki komisanta

Komisant ma realizować transakcje wykonawcze z osobami trzecimi, gdzie stroną umowy jest on sam a nie komitent.

Ponadto komisant jest zobowiązany przedkładać komitentowi rachunki, oraz zwracać przychody uzyskane z załatwiania sprawy.

2. Różnice względem przedstawicielstwa a franczyzobiorca

Komisant odróżnia się od przedstawiciela handlowego poprzez **działanie we własnym imieniu, ale na cudzy rachunek**.

Od franczyzobiorcy odróżnia się komisant tym, że **nie działa on na własny, a na obcy rachunek**.

W przeciwieństwie do komisanta, franczyzobiorca w franczyzie towarowej nabywa towary od franczyzodawcy, zatrzymuje za to zyski ze zbytu towarów, a franczyzodawcy uiszcza w zamian opłaty.

Komisant natomiast musi to uzyskane z załatwiania spraw zwrócić w pełnym zakresie komitentowi i otrzymuje w zamian prowizję za swoją działalność.

System zbytu może funkcjonować również z komisantami i agentami komisju, którzy obejmują przejściowo pozycje pomiędzy franczyzobiorcą lub handlarzem a agentem.

Przyporządkowanie komisanta czy też agenta komisju w system zbytu może być dosyć ścisłe lub raczej słabe, zwłaszcza, że komisant czy agent komisju działają w przeciwieństwie do franczyzobiorcy bez ryzyka swojej własności i przedsiębiorczej samodzielności.

3. Związanie ceny

Pośrednictwo poprzez komisanta/agenta komisju oferuje spore możliwości, których franczyza nie zapewnia.

Tak może np. franczyzodawca, który nie może narzucić franczyzobiorcy powiązania cenowego, posłużyć się agentem komisju, jeśli chce samemu ustalić ceny towarów do zbycia.

Tak też rozstrzygnął Trybunał (BGH) w swym orzeczeniu z 20.03.2003 poprzez zasięgnięcie do wcześniejszej judykatury, w którym stwierdza, że **agent komisju może podlegać powiązaniu cenowemu**.

Ta regulacja jest również przez to bez zastrzeżeń względem AGB (zasad klauzul umownych) ponieważ powtarza ona jedynie ustawowe ustalenia, zgodnie z którymi komisant w stosunku do komitenta podlega jego prawu udzielania poleceń, te prawo udzielania poleceń obejmuje również uprawnienie do ustalania cen minimalnych i maksymalnych.

4. Związanie stosunku

Z komisyjnego stosunku zaufania wynika obowiązek komisanta do preferowanego dbania o interesy komitenta.

W związku z tym, powiązania stosunków w umowie komisju są dopuszczalne pod względem prawa kartelowego. O tyle w umowie komisju zakaz konkurencji na czas trwania umowy jest dopuszczalny, o ile m.in. przez to zapobiega się dodatkowemu zawarciu handlu własnego produktami substytowymi w szerokorozłożonym sortymencie komisowym.

Powiązanie stosunku jest zdaniem BGH w w/w orzeczeniu również dopuszczalne w celu zabezpieczenia stałego poziomu jakości produktów zbywanych przez franczyzobiorcę w ramach franczyzy. Należy więc pozostać przy stwierdzeniu, że powiązanie relacji w umowach franczyzowych jest na pewno dopuszczalne, gdy jest to konieczne do zabezpieczenia stałego poziomu jakości. Inaczej, jeśli system franczyzowy zajmuje się handlem zmiennymi zasobami, ponieważ w takim wypadku nie ma mowy o stałym poziomie jakości i tym uwarunkowanym związaniem stosunków. W takim razie powiązanie stosunków mogłoby zostać uznane za nieodpowiednią krzywdę franczyzobiorcy w myśl § 307 ust. 1 zd. 1 BGB.

5. Kary umowne / wypowiedzenie ze skutkiem natychmiastowym

Obok rozróżnienia między umowę komisju, agenta komisju i franczyzy Trybunał w swoim orzeczeniu ujął również wskazówki co do dopuszczalności kar umownych przy umowach pośrednictwa zbytu i ich wypowiedzenia ze skutkiem natychmiastowym.

Jeśli w ramach umowy pośrednictwa zbytu (umowa komisju / franczyza) została ustalona kwota konkretnej kary umownej, to może zostać ona uznana za nieodpowiednią w myśl § 307 ust. 2 BGB, jeśli regulacja kary umownej oparta została na niedopełnieniu obowiązków franczyzobiorcy, a nie dodatkowo na odpowiedzialności za owe niedopełnienie.

Inna ocena byłaby możliwa wtedy, gdy ważne interesy dawcy systemu usprawiedliwiają ustalenie kary umownej niezależnie od odpowiedzialności w umowie pośrednictwa zbytu. W razie jeśli kara umowna zostaje uznana za nieodpowiednią krzywdę, przepada obowiązek do kary umownej w całości.

Ponadto BGH stwierdził, że jeśli dawca zastrzega sobie prawo do wypowiedzenia umowy o pośrednictwo zbytuze skutkiem natychmiastowym z ważnego powodu, gdy wymagana dla lokalu umowa najmu została zakończona, nie opiera się to na § 307 ust. 2 BGB, tylko samo spowodowanie takiej możliwości wypowiedzenia przez dawcę, jeśli nie jest to sprzeczne z zasadą dobrej wiary, prowadzi do nieważności wypowiedzenia zgodnie z § 162 ust. 2 BGB.

W razie pytań i dalszych informacji jesteśmy w każdej chwili do Państwa dyspozycji!

Z poważaniem,
Consultor start up GmbH
Przez

Mecenas Christian Geiling, MBA