



PARLAMENTNÍ
INSTITUT

PRÁVNÍ ÚPRAVA FRANCHISINGU - PRÁVO EU, MODELOVÝ ZÁKON UNCITRAL A PRÁVNÍ ÚPRAVA VE VYBRANÝCH EVROPSKÝCH STÁTECH

Martin Kavěna LL.B., B.C.L.

Mgr. Tomáš Babka

Michal Staněk

Ondřej Vodehnal

Studie č. 5.329

červen 2012



POSLANECKÁ
SNĚMOVNA
PARLAMENTU
ČESKÉ REPUBLIKY

OBSAH:

I. MEZINÁRODNÍ REGULACE:	3
a) Evropská unie:	3
b) Evropská asociace franchisingu:	6
c) Mezinárodní ústav pro sjednocování soukromého práva UNIDROIT:	6
II. EVROPSKÉ STÁTY:	9
Belgie:	9
Česká republika:	10
Dánsko:	13
Estonsko:	14
Finsko:	14
Francie:	16
Gruzie (mimo EU):	17
Itálie:	18
Litva:	20
Lotyšsko:	23
Lucembursko:	24
Maďarsko:	25
Německo:	25
Polsko:	26
Portugalsko:	27
Rakousko:	28
Rumunsko:	29
Řecko:	30
Slovensko:	31
Slovinsko:	32
Spojené království:	32
Španělsko:	33
Švédsko:	34
Příloha 1	36
Příloha 2	39

I. MEZINÁRODNÍ REGULACE:

a) Evropská unie:

Franchisingové smlouvy mohou naplňovat definiční znaky tzv. vertikální dohody. Jedná se o dohodu, která byla uzavřena mezi dvěma podniky, z nichž každý pro účely dohody jedná na různé úrovni výrobního nebo distribučního řetězce, a která se týká podmínek, za kterých mohou smluvní strany nakupovat, prodávat nebo dále prodávat určité zboží nebo služby.

Taková vertikální dohoda může obecně spadat pod zákaz kartelových dohod podle čl. 101 odst. 1 SFEU (což by znamenalo, že by byla neplatná – viz čl. 101 odst. 2 SFEU). Pro vertikální dohody splňující určité podmínky platí výjimka z obecného zákazu (*Nářízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě - přijaté na základě čl. 101 odst. 3 SFEU*). Nářízení Komise č. 330/2010 vymezuje blokovou výjimku z obecného zákazu kartelových dohod podle čl. 101 odst. 1 SFEU, ve vztahu k vymezeným vertikálním dohodám, a to následovně:

Článek 2

Výjimka

1. Podle čl. 101 odst. 3 Smlouvy a s výhradou ustanovení tohoto nařízení se čl. 101 odst. 1 Smlouvy prohlašuje za nepoužitelný pro vertikální dohody.

Toto udělení výjimky se použije v míře, v jaké tyto dohody obsahují vertikální omezení.

2. Výjimka podle odstavce 1 se vztahuje pouze na vertikální dohody uzavřené mezi sdružením podniků a jeho členy, nebo mezi tímto sdružením a jeho dodavateli, pokud jsou všichni jeho členové maloobchodníci se zbožím a pokud žádný z jednotlivých členů tohoto sdružení spolu se spojenými podniky nemá celkový roční obrat vyšší než 50 milionů EUR. Toto nařízení se vztahuje na vertikální dohody těchto sdružení, aniž je dotčeno použití článku 101 Smlouvy pro horizontální dohody uzavřené členy sdružení nebo pro rozhodnutí přijatá tímto sdružením.

3. Výjimka podle odstavce 1 se vztahuje na vertikální dohody obsahující ustanovení týkající se postoupení práv duševního vlastnictví kupujícím nebo jejich použití kupujícím za předpokladu, že tato ustanovení nejsou hlavním předmětem těchto dohod a že jsou přímo spojená s užíváním, prodejem nebo dalším prodejem zboží nebo služeb kupujícím nebo jeho zákazníky. Výjimka se použije pouze za podmínky, že tato ustanovení, pokud jde o smluvní zboží nebo služby, neobsahují omezení hospodářské soutěže, která mají stejný předmět jako vertikální omezení, jež nejsou podle tohoto nařízení vyňata.

4. Výjimka podle odstavce 1 se nevztahuje na vertikální dohody uzavřené mezi soutěžícími podniky. Výjimka se však použije v případě, že soutěžící podniky uzavřou mezi sebou nereciproční vertikální smlouvu a:

a) dodavatel je výrobce a distributor zboží, zatímco kupující je distributor, který není na úrovni výroby soutěžícím podnikem; nebo

b) dodavatel je poskytovatel služeb na několika obchodních úrovních, zatímco kupující poskytuje své zboží nebo služby na maloobchodní úrovni a není soutěžícím podnikem na obchodní úrovni, kde nakupuje smluvní služby.

5. Toto nařízení se nevztahuje na vertikální dohody, jejichž předmět spadá do oblasti působnosti jiného nařízení o blokových výjimkách, není-li v takovém nařízení stanoveno jinak.

Článek 3

Prahová hodnota tržního podílu

1. Výjimka podle článku 2 se použije za podmínky, že tržní podíl dodavatele nepřesahuje 30 % relevantního trhu, na kterém prodává smluvní zboží nebo služby, a tržní podíl kupujícího nepřesahuje 30 % relevantního trhu, na kterém nakupuje smluvní zboží nebo služby.

2. Pro účely odstavce 1 pokud podnik na základě dohody mezi vícero stranami nakupuje smluvní zboží nebo služby od podniku, jenž je stranou dohody, a prodává smluvní zboží nebo služby jinému podniku, jenž je stranou dohody, nepřesahuje-li jeho tržní podíl jako nakupujícího a dodavatele prahovou hodnotu 30 % za účelem použití výjimky stanovené ve článku 2.

Článek 4

Omezení, jež vedou k odebrání výhody blokové výjimky – tvrdá omezení

Výjimka podle článku 2 se nevztahuje na vertikální dohody, jejichž účelem je přímo nebo nepřímo, samostatně nebo společně s jinými faktory pod kontrolou stran:

- a) omezení možnosti kupujícího určovat svou prodejní cenu, aniž je dotčena možnost dodavatele stanovovat maximální prodejní cenu nebo doporučovat prodejní cenu, pokud se tyto ceny nerovnájí pevné nebo minimální prodejní ceně z důvodu tlaku jakékoli ze stran nebo na základě jejich pobídek;*
- b) omezení území, na kterém kupující, který je stranou dohody, může prodávat smluvní zboží nebo služby, nebo omezení okruhu zákazníků, kterým kupující, který je stranou dohody, může prodávat smluvní zboží nebo služby, aniž je dotčeno omezení ohledně místa usazení, s výjimkou:*
 - i) omezení aktivních prodejů na výhradním území nebo výhradní skupině zákazníků vyhrazené dodavateli nebo přidělené dodavatelem jinému kupujícímu tam, kde toto omezení neomezuje prodeje uskutečňované zákazníky kupujícího,*
 - ii) omezení prodejů konečným uživatelům ze strany kupujícího, jenž působí na velkoobchodní úrovni,*
 - iii) omezení prodejů členy systému selektivní distribuce pro neschválené distributory na území, které je dodavatelem vyhrazeno pro provoz systému, a*
 - iv) omezení možnosti kupujícího prodávat komponenty určené k začlenění do jiných výrobků zákazníkům, kteří by je používali k výrobě stejného typu zboží, jako je zboží vyráběné dodavatelem;*
- c) omezení aktivních nebo pasivních prodejů konečným uživatelům členy systému selektivní distribuce působícími na maloobchodní úrovni, aniž je dotčena možnost zakázat členovi tohoto systému působit z neschváleného místa usazení;*
- d) omezení křížových dodávek mezi distributory uvnitř systému selektivní distribuce, včetně distributorů působících na různých úrovních prodeje;*
- e) omezení možnosti dodavatele, dohodnuté mezi dodavatelem komponentů a kupujícím, který tyto komponenty používá, prodávat komponenty jako náhradní díly konečným uživatelům nebo servisním pracovníkům anebo poskytovatelům jiných služeb, kterým kupující nespověděl opravy nebo provádění servisu svého zboží.*

Článek 5

Vyloučená omezení

1. Výjimka podle článku 2 se nevztahuje na tyto závazky obsažené ve vertikálních dohodách:

- a) jakýkoli přímý nebo nepřímý zákaz soutěžit, jehož trvání je neomezené nebo je delší než pět let;*
- b) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zabraňující kupujícímu po uplynutí dohody vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží nebo služby;*
- c) jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek ukládající členům systému selektivní distribuce neprodávat značky určitých soutěžících dodavatelů.*

Pro účely prvního pododstavce písm. a) je třeba zákaz soutěžit, jenž je automaticky obnovitelný po pětiletém období, považovat za závazek uzavřený na neomezenou dobu.

2. Odchylně od odst. 1 písm. a) se toto omezení doby trvání na pět let nepoužije, pokud smluvní zboží nebo služby prodává kupující v prostorách nebo na pozemku, které vlastní dodavatel nebo které si dodavatel pronajal od třetích stran, jež nejsou spojeny s kupujícím, za předpokladu, že délka trvání těchto zákazů soutěžit není delší než období obsazení těchto prostor nebo pozemků kupujícím.

3. Odchylně od odst. 1 písm. b) se výjimka podle článku 2 použije na jakýkoli přímý nebo nepřímý závazek zabraňující kupujícímu po uplynutí dohody vyrábět, nakupovat, prodávat nebo dále prodávat zboží nebo služby, pokud jsou splněny tyto podmínky:

- a) závazek se týká zboží nebo služeb, které soutěží se smluvním zbožím nebo službami;*
- b) závazek je omezen na prostory a pozemky, ve kterých kupující působil během smluvního období;*
- c) závazek je nezbytný k ochraně know-how předaného dodavatelem kupujícímu;*
- d) trvání tohoto závazku soutěžit je omezeno na jeden rok po vypršení dohody.*

Ustanovením odst. 1 písm. b) není dotčena možnost omezit na neomezenou dobu používání a prozrazení know-how, které se nestalo veřejně známým.

Článek 6

Nepoužití tohoto nařízení

Podle článku 1a nařízení č. 19/65/EHS může Komise tam, kde paralelní sítě podobných vertikálních omezení pokrývají více než 50 % relevantního trhu, nařízením prohlásit, že se toto nařízení nevztahuje na vertikální dohody obsahující zvláštní omezení vztahující se k uvedenému trhu.

Článek 7**Použití prahové hodnoty tržního podílu**

Pro uplatňování prahové hodnoty tržního podílu stanovené v článku 3 se použijí tato pravidla:

- a) tržní podíl dodavatele se vypočítá na základě údajů o hodnotě prodeje na trhu a tržní podíl kupujícího se vypočítá na základě údajů o hodnotě nákupů na trhu. Pokud údaje o hodnotě prodeje nebo nákupů na trhu nejsou k dispozici, je možné stanovit tržní podíl dotyčného podniku na základě odhadů založených na jiných důvěryhodných informacích týkajících se trhu, včetně objemu prodeje a nákupů na tomto trhu;
- b) tržní podíly se vypočítají na základě údajů týkajících se předchozího kalendářního roku;
- c) tržní podíl dodavatele zahrnuje zboží nebo služby dodané za účelem prodeje vertikálně integrovaným distributorům;
- d) pokud tržní podíl, jenž byl původně menší než 30 %, překročí uvedenou hranici, avšak nepřesáhne-li 35 %, výjimka podle článku 2 se nadále použije po dobu dvou po sobě jdoucích kalendářních let následujících po roce, ve kterém byla poprvé překročena hranice 30 %;
- e) pokud tržní podíl, jenž byl původně menší než 30 %, následně překročí hranici 35 %, výjimka podle článku 2 nadále platí po dobu jednoho kalendářního roku následujícího po roce, ve kterém byla poprvé překročena hranice 35 %;
- f) výhodu podle písmen d) a e) nelze kombinovat tak, aby bylo překročeno období dvou kalendářních let;
- g) tržní podíl podniků uvedených v čl. 1 odst. 2 druhém pododstavci písm. e) se rovnoměrně rozdělí na každý podnik, který má práva nebo pravomoci uvedené v čl. 1 odst. 2 druhém pododstavci písm. a).

Článek 8**Použití prahové hodnoty obratu**

1. Pro výpočet celkového ročního obratu podle čl. 2 odst. 2 se sečtou obraty po odečtení daní a poplatků během předchozího účetního roku příslušné strany vertikální dohody a obratu dosaženého spojenými podniky za veškeré zboží a služby. K tomuto účelu se nepřihlíží k obchodům uzavřeným mezi stranami vertikální dohody a s nimi spojenými podniky, ani k obchodům mezi těmito spojenými podniky.
2. Výjimka podle článku 2 se nadále použije, pokud během dvou po sobě jdoucích účetních let není prahová hodnota celkového ročního obratu překročena o více než 10 %.

Pro některá odvětví pak platí zvláštní právní úprava v sekundárním právu EU, odchylující se od uvedené obecné blokované výjimky, např. pro odvětví motorových vozidel. Pro vertikální dohody v odvětví motorových vozidel platí nařízení Komise (EU) č. 461/2010 ze dne 27. května 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel.

Vnitrostátní občanskoprávní či obchodněprávní předpisy členských států EU, které případně upravují pojmenovanou smlouvu o franchisingu, musí vycházet z toho, že určitá smluvní ujednání jsou, ve smyslu nařízení Komise č. 330/2010 či nařízení č. 461/2010 striktně zakázána. Jde o průnik soutěžněprávních předpisů do sféry soukromého práva – smlouva, jež bude obsahovat některé, ze zakázaných ujednání, nebude tedy splňovat požadavky blokované výjimky stanovené nařízením a mohla by být neplatná v důsledku aplikace čl. 101 odst. 2 SFEU. Jde zejména o tzv. tvrdá omezení, která jsou zakázána a která jsou vymezena v čl. 4 nařízení č. 330/2010 a dále tzv. vyloučená omezení, která jsou rovněž zakázána a která jsou vymezena v čl. 5 nařízení č. 330/2010. Pro odvětví motorových vozidel jsou tzv. tvrdá omezení vymezena v čl. 5 nařízení č. 461/2010.

Zdroje:

- Smlouva o fungování Evropské unie

- Nařízení Komise (EU) č. 330/2010 ze dne 20. dubna 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě;
- Nařízení Komise (EU) č. 461/2010 ze dne 27. května 2010 o použití čl. 101 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie na kategorie vertikálních dohod a jednání ve vzájemné shodě v odvětví motorových vozidel.

b) Evropská asociace franchisingu:

Evropská asociace franchisingu, nezisková společnost založená podle belgického práva, přijala tzv. Evropský etický kodex pro franchising (European Code of Ethics for Franchising) v rámci snahy o samoregulaci franchisingového trhu. Členem Evropské asociace franchisingu se může stát národní asociace franchisingu, která v takovém případě bude mít povinnost po svých členech požadovat dodržování Evropského etického kodexu pro franchising. Každá národní asociace může požadovat dodržování též tzv. národní přílohy k Evropskému etickému kodexu, která může stanovit ještě přísnější pravidla.

Evropská asociace franchisingu rovněž sleduje vnitrostátní právní úpravu v evropských i mimoevropských státech, která se přímo týká franchisingu, a publikuje shrnutí příslušné legislativy na svých webových stránkách.¹

Zdroje:

- Evropský etický kodex pro franchising, příloha č. 1 k této práci.

c) Mezinárodní ústav pro sjednocování soukromého práva UNIDROIT:

Mezinárodní ústav pro sjednocování soukromého práva – UNIDROIT, jehož členem je i Česká republika, přijal v roce 2002 po několikaletém odborném projednávání na úrovni vládních expertů, modelový zákon o předšmluvní informační povinnosti v rámci franchisingu (Model Franchise Disclosure Law²).

Modelový zákon má posloužit jako zdroj inspirace pro národní zákonodárce, kteří hodlají navrhnout a přijmout zvláštní právní úpravu franchisingu. Modelový zákon je koncipován co nejobecněji, aby mohl být inspirací pro kterýkoli stát, není specifický pro EU či pro jinou oblast. Podle důvodové zprávy UNIDROIT, která je připojena k modelovému zákonu, je cílem úpravy podpořit rozvoj franchisingu jako podnikatelského modelu, vycházející ze zjištění, že franchising může urychlit rozvoj podnikání a zvýšit kvalitu výrobků a služeb, když umožňuje rychlé a bezpečné sdílení know-how v rámci širokých distribučních sítí. Modelový zákon neupravuje franchising z pohledu smluvního práva, které se značně liší v různých státech (kontinentální – civilní právní úprava občanského práva se liší od anglo-amerického modelu zvykového práva atd.). Modelový zákon se zaměřuje na předšmluvní jednání, kdy franchisor a potenciální franchisant vyjednávají o možné spolupráci – zde nejčastěji dochází k potížím souvisejícím s nedostatkem informací (zájemce o franchisu má málo informací, neví, zda se mu vyplatí se stát franchisantem, naopak franchisor má málo informací o osobě zájemce o franchisu), což může mít za následek pozdější nefungující smluvní vztah. Na druhou stranu se franchisor zpravidla obává sdělovat příliš mnoho podrobných informací zájemci o franchisu, neboť se zpravidla jedná o jeho obchodní tajemství a jeho sdělení potenciálnímu franchisantovi, ještě před uzavřením smlouvy, se může jevit jako nebezpečné

¹ Viz <http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique21>

² Viz <http://www.unidroit.org/english/modellaws/2002franchise/main.htm>

(konkurent franchisora by se snadno mohl dostat k informacím, pokud bude předstírat zájem o franchisu).

Článek 1 modelového zákona stanoví, že se zákon vztahuje na veškeré nově udělené nebo prodloužené franchisy na území daného státu, nestanoví podmínky platnosti či neplatnosti smlouvy o franchisingu.

Článek 2 modelového zákona stanoví některé definice. Za franchisu se považuje poskytnutí práv franchisorem ve prospěch franchisanta, a to za přímou či nepřímou úplatu. Tato práva umožňují franchisantovi podnikat v oblasti prodeje zboží nebo poskytování služeb, a sice vlastním jménem, ale způsobem a podle metodiky stanovené franchisorem, která zahrnuje know-how a poradenství franchisora. Tato metodika předepisuje podstatným způsobem způsob, jakým má podnikat franchisant a zahrnuje podstatnou a průběžnou operativní kontrolu vykonávanou franchisorem a podstatným způsobem závisí na využití ochranné známky, označení služeb, označení zboží či logotypu, které pochází od franchisora. Pojem franchisa zahrnuje též veškerá práva, která jsou poskytnuta franchisorem sub-franchisorovi podle rámcové franchisingové smlouvy, práva poskytnutá sub-franchisorem sub-franchisantovi podle sub-franchisingové smlouvy, práva poskytnutá franchisorem jiné straně na základě smlouvy o rozvoji. Přímá či nepřímá úplata neznamena úhradu velkoobchodní tržní ceny za zboží za účelem dalšího prodeje. Za franchisingovou smlouvu se považuje dohoda, kterou je poskytnuta franchisa, za franchisované podnikání se považuje podnikání, které je provozováno franchisantem na základě franchisingové smlouvy. Za rámcovou franchisu (angl. master franchise) se považuje právo poskytnuté franchisorem ve prospěch sub-franchisora, aby poskytoval franchisy třetím osobám (sub-franchisantům)-.

Článek 3 stanoví, že franchisor musí poskytnout každému zájemci o franchisu informační dokument a návrh franchisingové smlouvy alespoň 14 dnů před podpisem jakékoli smlouvy v souvislosti s franchisou (vyjma dohody o mlčenlivosti), resp. 14 dnů před úhradou jakékoli úplaty ze strany zájemce o franchisu (14-denní karenční lhůta se počítá zpětně od toho, co nastane dříve – úhrada poplatku či podpis smlouvy). Informační dokument musí být aktualizován franchisorem vždy do stanovené lhůty po ukončení účetního roku.

Článek 4 stanoví, že informační dokument musí být poskytnut v písemné podobě, avšak franchisor si může zvolit jakýkoli vhodný formát, za předpokladu, že poskytnuté informace jsou obsaženy v jediném dokumentu.

Článek 5 stanoví, že informační dokument nemusí být poskytnut v určitých případech – např. pokud je zájemcem o franchisu osoba, která dříve byla jednatelem nebo členem představenstva franchisora nebo osoby propojené s franchisorem po dobu alespoň jednoho roku před podpisem franchisingové smlouvy, nebo pokud se jedná o obnovení nebo prodloužení dosavadní franchisingové smlouvy za stejných podmínek.

Článek 6 stanoví podrobný seznam informací, které musí být povinně sděleny v informačním dokumentu:

- obchodní firma, právní forma a sídlo společnosti franchisora, adresa hlavní provozovny,
- ochranné známky, obchodní jména, název podniku nebo obdobné označení, pod kterým franchisor podniká nebo hodlá podnikat v souvislosti s poskytnutím franchisy,
- adresa hlavní provozovny franchisora ve státě, kde hodlá poskytnout franchisu,
- popis franchisy, tedy podnikatelské činnosti, kterou má vyvíjet franchisant,

- popis obchodních a podnikatelských zkušeností franchisora a osob propojených s franchisorem, vč. vymezení časového období, kdy franchisor či propojená osoba sama vykonávala podnikatelskou činnost, která má být předmětem franchisy, vymezení časového období po které poskytuje franchisy pro tento typ podnikání,
- názvy, adresy, pracovní zařazení a obchodní zkušenost všech vyšších vedoucích pracovníků franchisora, jejichž náplň práce souvisí s franchisingovým podnikáním,
- údaj o tom, zda franchisor či osoba propojená s franchisorem byla v minulosti pravomocně odsouzena v trestním řízení, resp. byl proti ní vynesena rozsudek v občanskoprávním řízení nebo v rozhodčím řízení v souvislosti s jednáním, které spočívalo v podvodu, sdělování nepravdivých skutečností nebo v jiném obdobném jednání, resp. údaj o tom, že je v současné době za takový skutek trestně stíhána nebo žalována,
- údaj o tom, zda bylo v posledních pěti letech vedeno insolvenční řízení proti franchisorovi nebo propojené osobě,
- počet franchisantů a počet franchisorem provozovaných prodejních míst, resp. prodejních míst provozovaných osobami propojenými s franchisorem,
- obchodní firma, sídlo a pracovní telefonní číslo všech stávajících franchisantů,
- informace o bývalých franchisantech, kteří přestaly být franchisanty v posledních třech letech, vč. uvedení důvodu pro ukončení smluvní spolupráce,
- informace o duševním vlastnictví franchisora, které bude licencováno ve prospěch franchisanta, zejména o patentech, autorských právech, právech k softwaru a o ochranných známkách,
- informace o druhu zboží nebo služeb, které bude mít franchisant povinnost zakoupit nebo pronajmout od franchisora či od franchisorem určeného dodavatele,
- finanční shrnutí, vč. odhadu celkové výše investice franchisanta, podmínky financování případně nabízeného franchisorem a účetní závěrky franchisora, vč. případného vyjádření auditorů, vč. rozvahy a výkazu zisku a ztrát, za období uplynulých 3 let, pokud franchisor jako subjekt existoval celé 3 roky,
- pokud jsou poskytovány zájemci o franchisu informace o historických, resp. očekávaných finančních výsledcích provozoven, které jsou dosud ve vlastnictví franchisora, resp. provozoven jiných franchisantů, tyto informace se musí zakládat na rozumné a objektivní úvaze, musí jednoznačně být specifikovány případné domněnky, na kterých se odhady zakládají, musí být jednoznačně specifikováno, zda se jedná o skutečné nebo odhadované výsledky a zda se jedná o výsledky či odhady pro provozovny franchisora nebo pro provozovny jiných franchisantů. Franchisor musí jednoznačně uvést, že skutečné finanční výsledky budoucího franchisanta se mohou lišit od dosavadních výsledků franchisora a jiných franchisantů,
- informace o obecném stavu tržního prostředí a místního trhu ve vztahu k obchodu s výrobky nebo službami, které jsou předmětem smlouvy o franchisingu, a informace o možnostech dalšího rozvoje příslušného trhu,
- veškeré další informace, které jsou nezbytné, aby jakékoli tvrzení v informačním dokumentu nebylo zavádějící pro rozumného franchisanta.

Článek 6 dále stanoví, že následující informace musí být obsaženy v informačním dokumentu, resp. v návrhu franchisingové smlouvy:

- délka trvání smlouvy a podmínky prodloužení smlouvy, pokud existují,
- popis školicích programů a aktivit pro franchisanty,
- rozsah poskytovaných výhradních práv, ve vztahu k určitému území či určitým zákazníkům,
- podmínky ukončení franchisingové smlouvy,

- omezení, která budou platit pro franchisanta ve vztahu k území či potenciálním zákazníkům,
- znění ujednání o zákazu konkurence (ať už se jedná o závazek v době platnosti franchisy, anebo po jejím ukončení)
- výše a druh franchisingových poplatků (popis úplaty, kterou hradí franchisant franchisorovi)
- případná další omezení franchisanta ve vztahu ke zboží a službám, který může prodávat,
- podmínky postoupení nebo převodu práv franchisingové smlouvy,
- informace o případné volbě práva a volbě soudiště.

Pokud se jedná o subfranchisingovou smlouvu, sub-franchisor musí poskytnout zájemci o sub-franchisu též příslušné informace o franchisorovi.

Článek 7 stanoví, že zájemce o franchisu má povinnost případně potvrdit franchisorovi přijetí informačního dokumentu.

Článek 8 pak stanoví, že v případě porušení povinnosti poskytnout úplný informační dokument, vč. poskytnutí nepravdivé či zavádějící informace v takovém dokumentu, může franchisant ukončit smlouvu o franchisingu a / nebo případně požadovat náhradu vzniklé škody.

Článek 9 stanoví, že povinnosti uvedené v tomto zákoně se aplikují vždy před uzavřením nové smlouvy o franchisingu anebo při jejím obnovení či prodloužení. Vzdání se práv vymezených v tomto zákoně není přípustné.

Zdroj:

- Model Franchise Disclosure Law, UNCITRAL

II. EVROPSKÉ STÁTY:

Belgie:

Belgie přijala zvláštní legislativu, která upravuje některé dílčí aspekty franchisingu – konkrétně fázi před uzavřením franchisové smlouvy. Od 1. února 2006 je v účinnosti zákon o předmluvních informacích poskytovaných v souvislosti se smlouvami o obchodním partnerství (*Loi relative a l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial*). Zákon sice pojem „franchisy“ přímo nedefinuje, operuje ovšem se širším konceptem – tzv. obchodním partnerstvím – jenž v sobě franchising (i jemu podobné vztahy) zahrnuje. V porovnání s právními úpravami jiných evropských států je belgická regulace předmluvních požadavků velice striktní. Zákon ukládá franchisorovi (poskytovateli licence), aby nejméně jeden měsíc před podpisem smlouvy poskytl franchisantovi (uživateli licence) samotný návrh smlouvy a současně s tím i taxativně stanovené informace obsažené v samostatném dokumentu (buď ve francouzštině nebo vlámsštině). Tento dokument musí obsahovat dvě hlavní části, a to:

1. důležitá ustanovení shrnující základní podmínky franchisingové smlouvy (např. ustanovení o povinnostech smluvních stran a důsledcích jejich porušení, způsob výpočtu licenčních poplatků, konkurenční doložky, dobu trvání smlouvy a podmínky jejího prodloužení, podmínky výpovědi a ukončení smlouvy, výlučná práva vyhrazená pro franchisora)
2. informace umožňující franchisantovi správně posoudit výhody uzavírané smlouvy (sem spadají mimo jiné údaje umožňující přesnou identifikaci franchisora, údaje o povaze jím

provozované činnosti, o právech duševního vlastnictví poskytovaných na základě dohody, finanční výkazy franchisora za poslední 3 roky, jeho zkušenost s provozováním franchisové sítě, historii, současný stav a budoucí vyhlídky relevantního trhu a podílu franchisorovy sítě na tomto trhu, počet podepsaných, ukončených a neobnovených franchisových smluv za poslední tři roky atd.)

V případě, že franchisor poruší některý z předmluvních požadavků stanovených tímto zákonem, může se franchisant dovolávat absolutní neplatnosti smlouvy, a to ve lhůtě dvou let od jejího uzavření. Zákon současně stanoví, že nesprávné vyjádření smluvních podmínek v předmluvním dokumentu má za následek jejich nevynutitelnost vůči franchisantovi. Vlastní informace mají být poskytovány jasným a srozumitelným způsobem a případné pochybnosti musí být vykládány ve prospěch franchisanta. Zákonná úprava v neposlední řadě ukládá smluvním stranám povinnost mlčenlivosti, pokud jde o informace získané tímto způsobem.

Součástí belgického právního řádu jinak není jiný zvláštní právní předpis, který by přímo reguloval problematiku franchisingu. Na vztahy mezi franchisorem a franchisantem, vzniklé na základě účinné franchisingové smlouvy, se proto obvykle aplikují použitelná ustanovení belgického občanského zákoníku nebo obecné principy smluvního práva. Významnou úlohu v tomto ohledu plní obecná povinnost smluvních stran jednat v dobré víře. Nerespektování tohoto požadavku totiž za určitých okolností může vést až ke zneplatnění smlouvy. Z dalších použitelných právních předpisů, které lze obecně vztáhnout na otázky související s franchisingem, je třeba zmínit zákon regulující obchodní praktiky a ochranu spotřebitele a zákon o ochraně hospodářské soutěže. Tyto předpisy transponují do belgického práva relevantní unijní legislativu.

Na území Belgie působí od roku 1992 Belgická franchisová federace (*La Fédération Belge de la Franchise*)³, která zajišťuje, že práva a povinnosti vyplývající z Evropského kodexu pro franchising jsou respektovány všemi členy této federace.

Zdroje:

- European Centre for Parliamentary Research and Documentation, Request no. 2002 – Franchising – legal framework (dále jen „ECPRD“)
- Loi relative a l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial
- <http://www.fbf-bff.be>

Česká republika:

V České republice není v současné době smlouva o franchisingu (resp. obecně franchising) upravena ani zvláštním zákonem, ani jako pojmenovaná smlouva v občanském či obchodním zákoníku. Jak uvádí ministerstvo průmyslu a obchodu ve svém vyjádření pro HV PSP ČR ze dne 25.4.2012, „*pro franchisingovou smlouvu, jakožto smíšený kontrakt, jsou relevantní zejména ustanovení o kupní smlouvě, mandátní resp. komisionářské smlouvě či smlouvě licenční. Dále se na franchisingovou smlouvu aplikují relevantní ustanovení obchodního zákoníku, např. ohledně odpovědnosti za škodu, smluvních pokut, mlčenlivosti o důvěrných informacích, apod., podpůrně lze využít ustanovení občanského zákoníku*“ (to vše za předpokladu, že se jedná o franchisingovou smlouvu, na kterou se použije české právo). Samotná název smlouvy pak rovněž není určující, některé znaky „franchisingové smlouvy“,

³ Více informací lze nalézt na internetových stránkách <http://www.fbf-bff.be>.

tak jak je tato smlouva vnímána dle obchodní praxe, mohou mít i jinak pojmenované smlouvy, např. smlouvy o spolupráci, různé rámcové smlouvy či tzv. koncesionářské smlouvy např. v odvětví prodeje a distribuce motorových vozidel. Ministerstvo dále konstatuje, že „s nabytím účinnosti občanského zákoníku [č. 89/2012 Sb.] dnem 1. ledna 2014 dojde ke zrušení obchodního zákoníku a ke sjednocení právní úpravy v oblasti obchodněprávních vztahů, pro něž bude platit úprava obsažená v tomto novém občanském zákoníku.“

Kromě soukromého práva, zejména občanského a obchodního zákoníku, resp. předpisů upravující duševní vlastnictví a autorské právo, se na franchisingové smlouvy použije zejména unijní právní úprava hospodářské soutěže (viz výše podrobnější popis v kapitole Evropská unie v této práci), která je nedílnou součástí českého právního řádu.

Pokud jde o úpravu tzv. předšmluvní informační povinnosti, která je v některých státech předmětem podrobné právní úpravy i pokud samotná smlouva o franchisingu není upravena jako zvláštní smluvní typ, pak od nabytí účinnosti nového občanského zákoníku č. 89/2012 Sb., tj. od 1.1.2014, bude platit obecná předšmluvní informační povinnost dle ust. § 1728 odst. 2: „(2) Při jednání o uzavření smlouvy si smluvní strany vzájemně sdělí všechny skutkové a právní okolnosti, o nichž ví nebo vědět musí, tak, aby se každá ze stran mohla přesvědčit o možnosti uzavřít platnou smlouvu a aby byl každé ze stran zřejmý její zájem smlouvu uzavřít.“ Lze očekávat, že mj. i vlivem sjednocující judikatury dojde ke konkretizaci této povinnosti pro případ franchisingové spolupráce, nicméně lze do budoucna teoreticky uvažovat o zakotvení specifické předšmluvní informační povinnosti pro franchisingové smlouvy – jako inspirace může posloužit zejména modelový zákon UNCITRAL (viz výše), resp. právní úprava těch států, kde je předšmluvní informační povinnost zakotvena. Lze se však ztotožnit s názorem MPO, že „navržené řešení začlenit tuto povinnost do ustanovení § 1728, případně za toto ustanovení jako nový paragraf nelze však vzhledem k systematické nového občanského zákoníku považovat za vhodné, neboť toto ustanovení je zařazeno v obecných ustanoveních dílu 2, který se týká obecných povinností při uzavírání smlouvy. Informace týkající se výslovně franchisy jako smluvního typu, nelze vztáhnout obecně na všechny smlouvy (a to ani z hlediska obsahu požadovaných informací).“ Specifickou předšmluvní informační povinnost pro franchisingové smlouvy by bylo nutné začlenit mimo obecná ustanovení čl. 2, přičemž otázku vhodného systematického začlenění takového zvláštního ustanovení o předšmluvní informační povinnosti u franchisingových smluv do nového občanského zákoníku (resp. otázku přijetí zvláštního zákona) by bylo vhodné projednat s gestorem, tedy s ministerstvem spravedlnosti.

Pokud jde o existující judikaturu českých soudů, objevuje se jak pojem „franchisingová smlouva“ (viz např. rozhodnutí Vrchního soudu v Praze ze dne 28.4.1998, sp.zn. 7 A 170/1995, SJS 725/2000), tak i pojem např. „franchizová dohoda“ (viz např. usnesení Nejvyššího soudu sp.zn. 8 Tdo 1187/2008) nebo „dohoda o franchise“ (viz např. rozhodnutí ÚOHS č.j. S 25/00-907/00-240 ze dne 26.5.2000).

Vrchní soud v Praze ze dne 28.4.1998, sp.zn. 7 A 170/1995, SJS 725/2000 mj. uvedl, že: „Franchising jako forma podnikání není současnou právní úpravou (ani českou, ani v jiných evropských zemích) výslovně upraven a definován. Franchisingovou smlouvu by bylo nutno mít za innominátní smlouvu ve smyslu § 269 odst. 2 obchodního zákoníku, a ani taková smlouva by svými ustanoveními nesměla odporovat zákonům nebo je obcházet. Předmětem franchisingové smlouvy je poskytnutí výrobního nebo obchodního know-how a dalších průmyslových práv poskytovatelem příjemci za to, že příjemce výsledky svého podnikání uvede na trh. Obě smluvní strany se stávají partnery, jde o vertikální dlouhodobý vztah,

přinášející oběma zisk a vyvážené výhody. Příjemce podniká pod jménem poskytovatele zavedeným na trhu a s jeho pomocí, získává právo užívat jeho ochrannou známku, image, zkušenosti. Poskytnutá licence příjemce opravňuje k provozování vlastního podniku na základě ověřeného podnikatelského konceptu poskytovatele, jeho know-how a pod jeho jménem. Poskytovateli pak náleží jednorázový poplatek za poskytnutí licence a průběžný franchisingový poplatek z měsíčního obrátu (nebo z čisté tržby, hrubých výnosů apod.), stanovený procentuálně. Podnikatelská suverenita příjemce franchisy je omezena smluvně založenou povinností užívat komplexní návod k podnikání smlouvou poskytnutý a strpět kontrolu poskytovatele stran jeho plnění a stran správného vyúčtování poplatků a jejich placení, jeho výhodou naopak jako podnikatele začínajícího podniku je, že se zavádí pod známým jménem, známou značkou, dostává návod "jak na to", a je mu poskytnuta pomoc v rámci školení, a to i stran vedení účetnictví, zajištěna je reklama. Smlouva sama obsahuje prvky různých smluvních typů (např. licenční smlouvu, nájemní smlouvu, smlouvu o použití know-how). Práva a povinnosti partnerů jsou v korelaci, jde o vyvážený stav, a to i stran platebních podmínek. Jde zásadně o vztah samostatných podnikatelů, podnikatelská samostatnost příjemce je omezena smlouvou toliko co do užití jména poskytovatele a přijatého konceptu provozování určité činnosti (prodeje určitých výrobků, poskytování služeb), jde však o podnikání na vlastní odpovědnost a riziko. Součástí smlouvy mohou být i sjednané všeobecné obchodní podmínky ohledně dodávek zboží a výrobků od poskytovatele. Stran dodávek zboží, které si smluvně poskytovatel vymínil příjemci dodávat s tím, že je bude uvádět na trh, a to podle přijímaného konceptu, je mezi smluvními stranami dodavatelsko-odběratelský vztah.“

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže se v minulosti (v období před vstupem do EU) rovněž zabýval obecnou povahou franchisingové smlouvy, a to v rozhodnutí č.j. S 98/97-88/98-210 ze dne 16.1.1998 a uvedl, cit.: „*Franchisingová smlouva obecně je dohoda, kterou jeden podnikatel - franchisor poskytuje druhému podnikateli - franchisantovi právo užívat franchisu - soubor znalostí, zkušeností, know-how. zavedené obchodní jméno nebo ochrannou známku pro účely odbytu určitých druhů výrobků nebo výkonů. Důležitým znakem franchisingu je právní samostatnost příjemce franchisy. Z toho vyplývá, že vztah mezi poskytovatelem a příjemcem není vztahem mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem, ani mezi zastoupeným a zástupcem, ani vztahem mezi společníky sdružení. Franchisant vystupuje jako samostatný podnikatelský subjekt svým vlastním jménem a na vlastní účet a má úplnou právní a částečnou podnikatelskou samostatnost. Franchisor vlastní obvykle známý podnik se známým obchodním jménem a propracovaným systémem prodeje výrobků nebo výkonů. Franchisor předává franchisantovi ucelenou, úspěšnou, vyzkoušenou a osvědčenou koncepci podnikání pod známou značkou a franchisant se stává součástí jednotné sítě. Smlouva jako taková musí odrážet zájmy členů franchisingového řetězce zejména tím, že chrání franchisantova práva z průmyslového a duševního vlastnictví.“*

Lze rovněž poukázat na rozhodnutí ÚOHS č.j. S 25/00-907/00-240 ze dne 26.5.2000, které opět rekapituluje obecnou povahu franchisingové smlouvy, cit.: „*Franchisingová smlouva obecně je dohoda, kterou jeden podnikatel - franchisor (poskytovatel franchisy) poskytuje druhému podnikateli - franchisantovi právo užívat franchisu - soubor znalostí, zkušeností, know-how, zavedené obchodní jméno nebo ochrannou známku pro účely odbytu určitých druhů zboží nebo služeb. Franchisant (nabyvatel franchisy, franchisee) vystupuje jako samostatný podnikatelský subjekt svým vlastním jménem a na vlastní účet a má úplnou právní a částečnou podnikatelskou samo statnost. Franchisor vlastní obvykle známý podnik se známým obchodním jménem a propracovaným systémem prodeje zboží nebo poskytování služeb. Franchisor předává franchisantovi ucelenou, úspěšnou, vyzkoušenou a osvědčenou*

konceptu podnikání pod známou značkou a franchisant se svým podnikem se stává součástí jednotné sítě. Dohody o franchise se uplatňují zvláště u značkových výrobků, u nichž má dodavatel specifický zájem na udržení určité zvláštní úrovně distribuce a zpravidla spojuje s takovým ujednáním požadavky na kvalitu a prezentaci prodejních služeb. U tohoto typu smluv je obvyklé, že obsahují i závazky narušující hospodářskou soutěž, jako např. ustanovení o výhradním nákupu nebo výhradní distribuci, teritoriální omezení ap.“

Pokud jde o Českou asociaci franchisingu, která působí v ČR již od roku 1991, tato sdružuje cca 130 subjektů – franchisorů a franchisantů působících v odvětví služeb (např. služby realitních kanceláří, gastronomie, servisy motorových vozidel) nebo maloobchodního prodeje. Ačkoli dosud je převaha zahraničních franchisorů a tuzemských franchisantů, jak uvádí MPO ve svém vyjádření pro HV PSP ČR, nelze ani pominout vzrůstající počet českých franchisorů s výhradně českou nebo zahraniční majetkovou účastí (např. franchisingové sítě BUSHMAN, Manufaktura, BARUM Continental atd.) působících nejen v České republice, ale i v zahraničí.

Zdroje:

- Rozhodnutí Vrchního soudu v Praze ze dne 28.4.1998, sp.zn. 7 A 170/1995, SJS 725/2000
- Rozhodnutí ÚOHS č.j. S 98/97-88/98-210 ze dne 16.1.1998
- Rozhodnutí ÚOHS č.j. S 25/00-907/00-240 ze dne 26.5.2000,
- Stanovisko MPO pro HV PSP ČR ze dne 25.4.2012
- Česká asociace franchisingu, www.czech-franchise.cz

Dánsko:

Neexistuje zvláštní zákon o franchisingu⁴, ani zvláštní ustanovení v rámci obecných předpisů, které upravují smluvní závazkové vztahy. Pro franchisingové smlouvy platí obecná zásada smluvní volnosti, jakož i zásada volby formy, tedy volby ústní či písemné smlouvy, byť v praxi jsou franchisingové smlouvy uzavírány pouze písemně. Pokud jde o zákon o smluvních závazkových vztazích (*zákon č. 600/1986 Aftaleloven, ve znění pozdějších předpisů*), obecná ustanovení se aplikují obecně i na franchisingové smlouvy. Důležitým ustanovením ve vztahu k franchisingovým smlouvám je ustanovení zákona, které stanoví, že jakékoli ujednání, které je nespravedlivé či v rozporu se zásadou poctivého chování, je neplatné. Pokud by franchisingová smlouva skutečně byla zvláště nevýhodná pro franchisanta, např. pokud jde o výši úplaty, mohlo by ujednání tedy být považováno za neplatné.

Ačkoli některé sousední státy, např. Švédsko, přijaly zvláštní úpravu předmluvních povinností ve vztahu k franchisingu, takováto právní úprava nebyla dosud v Dánsku přijata. V současné době však platí alespoň etická pravidla Dánské franchisingové asociace (*Dansk Franchise Forening*⁵), která jsou závazná pro členy, nicméně členství v asociaci je dobrovolné.

Zvláštním zákonným ustanovením, které se vztahuje pouze na smlouvy o franchisingu, je upraveno v zákoně o obchodnících s pohonnými hmoty (*Benzinforhandlerkontraktloven, 1718/2010*). Tento zákon upravuje vztah mezi maloobchodními prodejci pohonných hmot (franchisanty) a velkoobchodníky (franchisory). Zákon stanoví, že franchisingové smlouvy v daném odvětví nemohou obsahovat jakékoli omezení, pokud jde o rozsah sortimentu

⁴ Viz podrobně <http://www.dk-franchise.dk/Files/Billeder/Dokumenter/Franchising%20in%20Denmark%202012.pdf>

⁵ Viz. <http://www.dk-franchise.dk/Files/Billeder/Dokumenter/Etiske%20regler%20ny.pdf>

maloobchodního prodeje mimo pohonných hmot. Zákon rovněž reguluje smluvní ujednání, která upravují otevírací dobu čerpacích stanic, prodejní cíle a exkluzivitu, resp. která stanoví omezení prodeje pro určité území nebo pro určitý čas. Podle tohoto zákona musí být umožněno kterékoli smluvní straně podat roční výpověď nejpozději po uplynutí třech let platnosti franchisingové smlouvy mezi velkoobchodníkem a prodejcem pohonných hmot.

Zdroje:

- ECPRD
- *Aftaleloven 600/1986*
- *Benzinforhandlerkontraktloven, 1718/2010*
- *www.dk-franchise.dk*

Estonsko:

Neexistuje zvláštní zákon upravující franchising. Smlouvy o franchisingu jsou upraveny v ustanovení § 375 a násl. zákona o závazkových právních vztazích z roku 2002⁶. Ustanovení tohoto zákona se do značné míry podobají litevské právní úpravě.

Ustanovení § 375 stanoví, že franchisingová smlouva je smlouva, ve které se franchisor zavazuje poskytnout druhé smluvní strany, franchisantovi, některá práva a informace, která mu náležejí, za účelem jejich využití v podnikatelské či odborné činnosti franchisanta, a to vč. práva využívat ochrannou známku, jiná označení a know-how franchisora.

Ustanovení § 376 stanoví, že franchisor má povinnost poskytnout franchisantovi nezbytné pokyny, které jsou nutné pro využití poskytnutých práv a dále má v té souvislosti povinnost poskytovat franchisantovi neustálou součinnost.

Ustanovení § 377 stanoví, že franchisant má povinnost využívat poskytnutá práva k obchodnímu jménu, ochranné známce či označení, při výkonu podnikatelské činnosti vykonávané na základě franchisingové smlouvy. Franchisant má povinnost zajistit, že kvalita zboží, kterou vyrábí, resp. služeb, které poskytuje na základě franchisingové smlouvy bude totožná s kvalitou zboží nebo služeb poskytovaných franchisorem při výkonu stejné činnosti. Franchisant má povinnost dodržovat pokyny franchisora, které se týkají výkonu poskytnutých práv a tato práva využívat shodným způsobem, jako je využívá franchisor. Franchisor má povinnost poskytnout klientům doplňkové služby, které jinak mohou očekávat při nákupu zboží či objednávání služeb přímo od franchisora.

Ustanovení § 378 stanoví, že franchisor má právo ověřit kvalitu zboží, které franchisant vyrábí anebo služeb, které franchisant poskytuje na základě franchisingové smlouvy.

Zdroje:

- EPCRD
- Zákon o závazkových právních vztazích, RT I 2002, 53 ze dne 1.7.2002.

Finsko:

Ve Finsku neexistuje žádný speciální zákon, který by přímo upravoval institut franchisingu. Franchisové smlouvy jsou jako inominační smlouvy předmětem obecných ustanovení smluvního práva, z nichž ta nejvýznamnější jsou obsažena v zákoně č. 228/1929 o smlouvách

⁶ RT I 2002 53, web: <http://www.legaltext.ee/text/en/X30085K2.htm>

(*Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista*)⁷. Nejčastější podobou franchisingu ve Finsku je franchising provozního formátu, tzv. odbytový franchising – nejedná se v případě takové smluvní spolupráce o prodej výrobků franchisora, ale o provoz podnikatelského či provozního formátu (např. při poskytování služeb). Jedním z nejdůležitějších principů, který se při uzavírání franchisových smluv uplatňuje, je zásada smluvní svobody. V závislosti na povaze konkrétního franchisového podnikání se materiální obsah franchisové smlouvy řídí ustanoveními různých právních předpisů. Při přípravě návrhu smlouvy je tak třeba přihlížet k předpisům upravujícím zejména ochranné známky, spotřebitelské a pracovní právo, právo hospodářské soutěže nebo právo obchodních společností. Ustanovení § 36 zákona o smlouvách dále zakotvuje obecný požadavek přiměřenosti, na jehož základě může příslušný soud nebo rozhodce přizpůsobit obsah smlouvy, která byla uzavřena za nepřiměřených podmínek. Je proto v zájmu franchisora zajistit, aby byla franchisová smlouva navržena způsobem, který je přiměřený z hlediska obou stran.

Ustanovení čl. 1 zákona č. 1062/1993 o smluvních ujednáních mezi podnikatelskými subjekty obsahuje obecnou kogentní právní úpravu, která upravuje neplatnost takového smluvního ujednání, které by bylo nespravedlivé pro druhou smluvní stranu. Pojem „nespravedlivý“ je v předmětném ustanovení vykládán jako požadavek dobré víry a dobrých mravů pro smluvní ujednání (jedná se tak o obdobu ustanovení nového českého občanského zákoníku v ustanovení § 1 – zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů).

Pokud jde o otázku předmluvních informací, které je franchisor povinen poskytovat franchisantovi, lze na tyto případy aplikovat některá ustanovení zákona č. 1061/1978 o nekalých obchodních praktikách (*Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa*). V něm je např. zakotven zákaz poskytování nepravdivých či zavádějících tvrzení o provozování obchodu někoho jiného, jež mohou ovlivnit nabídku nebo poptávku po jeho zboží. Proto by měl i franchisor sdělit franchisantovi jasný a přesný popis jeho činnosti a současně s tím mu poskytnout další relevantní informace, které mohou ovlivnit konečné rozhodnutí směřující k uzavření smlouvy. Případné porušení informační povinnosti franchisorem, které vyvolá u franchisanta mylný dojem ohledně výhodnosti franchisy, se může stát důvodem pro odvolání smlouvy ze strany franchisanta a současně s tím i základem jeho nároku na náhradu škody. Obsah a rozsah informační povinnosti přitom závisí na okolnostech daného případu, kdy je nutné vzít na vědomí znalost a zkušenost potenciálního franchisanta.

V případě, že franchisor je současně výrobcem produktů, které jsou uváděny na trh se na franchisora vztahuje obecná právní úprava odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku podle zákona č. 694/1990.

Z relevantní judikatury finských soudů se na franchisové smlouvy vztahuje pouze nepatrný zlomek rozhodnutí nejvyššího soudu. V tomto ohledu lze zmínit rozhodnutí č. 1996:27, v němž byla potvrzena přípustnost rozhodčích doložek ve franchisových smlouvách a jejich závaznost pro smluvní strany.

Etický kodex Finské asociace franchisingu (FFA)⁸, vycházející z Evropského etického kodexu pro franchising, obsahuje některé další standardy, které jsou členové této asociace

⁷ V anglickém překladu k dispozici na: <http://www.finlex.fi/fi/laki/kaannokset/1929/en19290228.pdf>

⁸ Více na internetových stránkách <http://www.franchising.fi>

povinni dodržovat, a to zejména při nabídce a prodeji franchisových licencí. Zvláštní etická rada FFA navíc vydává zvláštní pokyny, v nichž nastiňuje principy řádné franchisové praxe.

Zdroje:

- ECPRD
- *Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista 228/1929*
- *Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa 1061/1978*
- <http://www.franchising.fi>

Francie:

Ustanovení čl. L 330-3 obchodního zákoníku (code de commerce) vymezuje předmluvní informační povinnosti franchisora vůči zájemci o franchisu. Tento článek byl přijat novelou z roku 1989 s tím, že je stanovena povinnost franchisora poskytnout dostatečně transparentní informace zájemcům o franchisu, které jim umožní rozhodovat o tom, zda je ekonomicky výhodné franchisingovou smlouvu s franchisorem uzavřít. Ustanovení rovněž stanoví povinnou dvacetidenní čekací dobu, po kterou, po poskytnutí informací, nelze uzavřít franchisingovou smlouvu (tzv. povinná předmluvní doma „na rozmyšlenou“).

Ustanovení čl. L 330-3 stanoví, že každý, kdo poskytuje druhému obchodní jméno, značku anebo jiné označení, vyžadujících po druhé smluvní straně závazek exkluzivity anebo kvaziexkluzivity při výkonu určité činnosti má povinnost, před uzavřením příslušné smlouvy s druhou stranou, poskytnout druhé straně pravdivé informace, které ji umožní se rozhodnout se znalostí věci. Náležitosti informačního dokumentu, který musí být předán jsou stanoveny v prováděcím dekretu, zejména musí informovat o délce dosavadního podnikání a zkušenosti (franchisora), očekávaných výnosech a očekávaném vývoji trhu, podmínkách obnovení smlouvy po uplynutí doby platnosti, navrhovaných podmínek ukončení či odstoupení od smlouvy, jakož i o rozsahu smluvního ujednání o exkluzivitě. Je-li vyžadována úhrada poplatku ještě před uzavřením smlouvy, např. v souvislosti s tzv. rezervací určitého území, musí být smluvní závazky, které jsou nabízeny výměnou za úhradu této částky, vymezeny v písemném dokumentu, jakož i veškeré vzájemné povinnosti smluvních stran. Informační dokument, jakož i návrh smlouvy (o franchisingu) musí být poskytnuty alespoň dvacet dnů v předstihu před podpisem smlouvy, resp. před úhradou poplatku, který předchází uzavření smlouvy.

Prováděcí dekret č. 91-337 ze dne 4.4.1991 stanoví následující náležitosti informačního dokumentu podle L 330-3 obchodního zákoníku: název franchisora (sídlo, typ společnosti, výše základního kapitálu, životopisy členů představenstva nebo jednatelů, bankovní reference), údaje o ochranných známkách, dosavadní podnikatelská zkušenost a roční účetní závěrky, informace o rozvoji společnosti franchisanta (historické hledisko). Informační dokument musí umožnit zájemcům se setkat se stávajícími franchisanty, musí poskytnout údaj o tom, kolik franchisantů již rozvázalo smluvní spolupráci a z jakého důvodu, informace umožňující vyhodnotit perspektivu místního a celostátního trhu, informaci o délce nabízené trvání franchisingové smlouvy, informace o výši investic požadovaných po franchisantovi a návrh textu franchisingové smlouvy.

Judikatura francouzských soudů ve vztahu k franchisingovým smlouvám dovodila následující zásady:

- franchisingová smlouva je uzavřena s ohledem na osobu franchisora, proto franchisora nemůže, bez souhlasu franchisanta, nahradit jiný subjekt, a to ani v důsledku sloučení

- obchodní společnosti franchisora s jiným subjektem v důsledku přeměny obchodní společnosti (Kasační soud, obchodní senát, BICC n°690 1.11.2008) ;
- ustanovení franchisingové smlouvy, kterou se franchisant zavázal, že se po ukončení smlouvy nestane franchisantem jiné franchisingové sítě realitních kanceláří v rámci vymezeného území, je platné a účinné, byť za tento závazek původní franchisor neposkytuje franchisantovi žádnou úplatu (Kasační soud, obchodní senát, BICC n° 761, 1.5. 2012);
 - smluvní ujednání o zákazu konkurence, který zakazuje franchisantovi vykonávat obdobnou podnikatelskou činnost po ukončení franchisingové spolupráce je významově odlišným ujednáním, než zákaz spolupráce franchisanta s jiným franchisorem po ukončení franchisingové spolupráce. Zákaz spolupráce s jiným franchisorem nelze vykládat tak, že by se jednalo současně i o obecný zákaz vykonávat obdobnou podnikatelskou činnost (Kasační soud, obchodní senát, BICC n°734, 15.1.2011);

Pokud jde o odpovědnost franchisora vůči konečnému spotřebiteli, franchisor odpovídá za vadu výrobku, který byl prodán prostřednictvím franchisanta (obecná odpovědnost výrobce za vady výrobku). V případě, že franchisant poskytl vadnou službu, pak franchisor za vadu takové služby, resp. za škodu způsobenou v důsledku chybně poskytnuté služby, neodpovídá.

Zdroje:

- ECPRD
- Code de commerce
- Dekret č. 91-337

Gruzie (mimo EU):

Neexistuje zvláštní zákon o franchisingu, přesto je franchisingová smlouva podrobně upravena jako smluvní typ v čl. 607 a násl. občanského zákoníku.

Článek 607 stanoví, že franchisingová smlouva je dlouhodobý smluvní závazkový vztah mezi nezávislými podnikatelskými subjekty a jehož cílem je podpořit výrobu a marketing zboží a služeb.

Článek 608 stanoví, že franchisor má povinnost poskytnout franchisantovi nezbytná práva k duševnímu vlastnictví, vč. ochranných známek a označení, vzorky a obalový materiál, metodiku managementu, výroby, nákupu a marketingu zboží, jakož i veškeré další informace, které jsou nezbytné pro podporu prodeje zboží nebo služeb. Franchisor má povinnost chránit společný franchisový systém před ohrožením třetími osobami, podílet se na jeho rozvoji a podporovat franchisanta sdílením podnikatelských zkušeností a poskytováním informací a školení.

Článek 609 stanoví, že franchisant má povinnost poskytnout franchisorovi úplatu, která se stanoví s ohledem na podíl franchisanta na implementaci franchisingového systému, jakož i na specifika dané činnosti, na rozsahu franchisorem poskytovaných služeb, jakož i s ohledem na to, zda má franchisant povinnost odebírat zboží od franchisora nebo od franchisorem stanovených dodavatelů.

Článek 610 stanoví, že při uzavření franchisingové smlouvy se musí obě budoucí smluvní strany otevřeně a úplně vzájemně informovat o všech relevantních okolnostech týkajících se franchisy, zejména si poskytnout nezbytné informace o franchisingovém systému, a

komunikovat v dobré víře. V případě, že nedojde k uzavření franchisingové smlouvy mají obě strany povinnost zachovat mlčenlivost o informacích, které v rámci předjednání získaly.

Článek 611 stanoví, že franchisingová smlouva musí být uzavřena písemně a musí jasně a jednoznačně vymezovat vzájemné povinnosti smluvních stran, délku trvání smlouvy, podmínky ukončení nebo prodloužení smlouvy a další zásadní ujednání, vč. podrobného a úplného popisu systému franchise.

Článek 612 stanoví, že délka trvání franchisingové smlouvy je věcí dohody obou smluvních stran, s přihlédnutím k marketingovým požadavkům ve vztahu k předmětnému zboží nebo služeb, kterých se franchise týká. Pokud franchise má trvat déle, než 10 let, pak kterákoli ze stran je oprávněna smlouvu vypovědět s jednoletou výpovědní lhůtou. Pokud není taková výpověď učiněna před uplynutím doby platnosti smlouvy, pak smlouva se prodlužuje o další dva roky.

Článek 613 stanoví, že strany mají povinnost po ukončení smluvní spolupráce se chovat loajálně při jakékoli případné soutěži. Franchisingová smlouva může stanovit, že franchisant nesmí konkurovat franchisorovi v rámci určitého území po dobu maximálně jednoho roku po ukončení platnosti smlouvy. Pokud by zákaz konkurence ohrozil profesní živobytí franchisanta, pak franchisor musí poskytnout franchisantovi úměrnou kompenzaci.

Článek 614 stanoví, že franchisor odpovídá za poskytnutá práva k duševnímu vlastnictví i za informace, které franchisorovi poskytne. Pokud franchisor vlastní vinou poruší své smluvní povinnosti, franchisant může ponížít úplatu, kterou má povinnost hradit franchisorovi. Výše snížení bude stanovena nezávislým znalcem, jehož náklady budou hrazeny oběma smluvními stranami.

Zdroje:

- ECPRD
- Občanský zákoník, web: www.irisprojects.umd.edu/georgia/Laws/English/code_civil.pdf

Itálie:

Zákon č. 129/2004 (Legge n. 129 Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale⁹), spolu s dekretem č. 204 Ministerstva hospodářského rozvoje z roku 2005 představuje zvláštní úpravu franchisingu.

Článek 1 zákona č. 129/2004 stanoví, že franchise vzniká na základě smlouvy o franchisingu (bez ohledu na zvolený název smlouvy), která je uzavřena mezi dvěma nezávislými a nepropojenými subjekty, a jejímž předmětem je poskytnutí, za úplatu, oprávnění k užití práv duševního a průmyslového vlastnictví, tedy práv k ochranným známkám, označením, patentům, a dále poskytnutí informací, know-how, technického a obchodního poradenství. Franchisant vstupuje, na základě uzavřené smlouvy, do franchisingové sítě, v jejímž rámci se sdružují franchisanti na určitém území, s cílem distribuovat a prodávat zboží nebo služby. Franchisingová smlouva může být využita v jakémkoli hospodářském odvětví. Smlouva upravuje úplatu, kterou franchisant hradí franchisorovi, přičemž úplata se může skládat z jednorázového vstupního poplatku hrazeného na počátku smluvní spolupráce, event.

⁹ Viz <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2004-05-06;129!vig=>

pravidelně hrazeného poplatku stanoveného jako procento z obratu nebo stanoveného jako pevná částka.

Článek 2 stanoví, že se ustanovení zákona vztahují i na smlouvy, kterým franchisor poskytuje za úplatu jinému nezávislému a nepropojenému subjektu oprávnění uzavírat další sub-franchisingové smlouvy nebo kterým se franchisant zavazuje zajistit vhodný prostor pro provoz činností podle čl. 1.

Článek 3 stanoví, že smlouva spadající pod tento zákon, tj. franchisingová smlouva, musí být uzavřena písemně, jinak bude neplatná. Franchisor je oprávněn uzavírat franchisingové smlouvy pouze pokud již dříve svůj podnikatelský model sám ověřil v tržním prostředí. Za předpokladu, že je franchisingová smlouva uzavírána na dobu určitou, tato doba musí být dostatečně dlouhá, aby umožnila franchisantovi dostatečnou návratnost investice a v žádném případě nesmí být kratší, než 3 roky. Tím není dotčeno právo na dřívější odstoupení od smlouvy kteroukoli smluvní stranou v případě jejího porušení. Smlouva o franchisingu musí obsahovat následující informace a ustanovení: výši požadovaných investic a výdajů, které franchisant musí vynaložit před započítáním činnosti na základě franchisingové smlouvy; způsob výpočtu úplaty, je-li stanovena jako procento z obratu, vč. případné minimální výše úplaty; rozsah územní exkluzivity, kterou franchisor poskytuje franchisantovi; popis know-how, který franchisor poskytuje; popis služeb, které franchisor poskytuje franchisantovi, pokud jde o technické a organizační poradenství, plánování, školení, jakož i podmínky prodloužení smlouvy, ukončení smlouvy nebo postoupení smlouvy.

Článek 4 vymezuje povinnosti franchisora, zejména předšmluvní informační povinnost. Alespoň 30 dnů před uzavřením franchisingové smlouvy musí franchisor poskytnout franchisantovi úplné znění návrhu franchisingové smlouvy, včetně následujících dalších informací dokumentů (vyjma těch, u kterých existují, v daném případě, objektivní a konkrétní důvody, odůvodňující jejich neposkytnutí předem): hlavní finanční údaje o franchisorovi, vč. výše základního kapitálu, na žádost zájemce o franchisu též kopii účetní závěrky za poslední tři roky, informace o ochranných známkách, které jsou využívány v rámci franchisingu, popis hlavních aspektů podnikatelské činnosti, která je předmětem franchisy, informaci o počtu franchisantů po dobu posledních tří let, shrnutí soudních nebo rozhodčích sporů, v nichž figuroval franchisor, a které se vztahovaly či vztahují k činnosti franchisingu, vč. sporů mezi franchisorem a franchisanty či sporů mezi franchisorem a státem.

Článek 5 vymezuje povinnosti franchisanta. Franchisant není oprávněn změnit své sídlo bez předchozího souhlasu franchisora. Franchisant má povinnost zajistit, že jeho obchodní partneři (dodavatelé atd.) a zaměstnanci zachovají důvěrnost informací týkajících se činností vykonávaných franchisantem na základě franchisy, a to i po ukončení platnosti smlouvy o franchisingu.

Článek 6 stanoví, že franchisor má povinnost jednat se zájemcem o franchisu v dobré víře a spravedlivě a poskytne zájemci o franchisu, nad rámec výše uvedeného, veškeré informace, které jsou potřebné či užitečné pro rozhodnutí zájemce o tom, zda uzavře franchisingovou smlouvu. Informace neposkytne jen pokud informaci lze objektivně považovat za důvěrnou nebo pokud by sdělení informace bylo porušením práv třetích osob. Franchisor musí vždy odůvodnit proč určitou informaci zájemci neposkytl. Stejná povinnost jednání v dobré víře a spravedlivého jednání je stanovena pro franchisanta ve vztahu k franchisorovi, přičemž franchisant má rovněž shodnou povinnost poskytnout franchisorovi veškeré informace, které

jsou potřebné či užitečné pro rozhodnutí franchisora o tom, zda uzavře franchisingovou smlouvu.

Článek 7 stanoví, že smluvní strany franchisingové smlouvy mají povinnost učinit pokus o smírné řešení sporu (mediaci) smířícím řízením u hospodářské, průmyslové a zemědělské komory. Teprve poté lze případně nevyřešený spor předložit příslušnému soudu, resp. rozhodci (byla-li sjednána rozhodčí doložka či existuje-li dohoda ad hoc o řešení sporu v rozhodčím řízení).

Článek 8 stanoví, že pokud některá ze smluvních stran poskytla druhé smluvní straně nepravdivé informace, může druhá smluvní strana od franchisingové smlouvy odstoupit, v souladu s čl. 1439 občanského zákoníku.

Článek 9 stanovil přechodné období pro franchisingové smlouvy, které byly v platnosti ke dni vstupu zákona v účinnost - každá stávající franchisingová smlouva na území Itálie musela být uzpůsobena požadavkům zákona do jednoho roku.

Italská franchisingová asociace (*Associazione Italiana del franchising*), požaduje po svých členech dodržování etického kodexu, avšak členství v asociaci je dobrovolné.

Zdroje:

- ECPRD
- Legge 6 maggio 2004, n. 129 norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale
- Decreto 2 settembre 2005, N° 204 : Regolamento Recante Norme per la Disciplina Dell’Affiliazione commerciale du cui all’articolo 4, comma 2, della legge 6 maggio 2004, N° 129
- Italská franchisingová asociace: <http://www.assofranchising.it>

Litva:

Právní úprava franchisových smluv je obsažena v čl. 6.766 a násl. litevského občanského zákoníku ze dne 9.6.2011. Některá dílčí ustanovení, která se týkají soutěžního práva, daňových předpisů a práva duševního vlastnictví jsou pak obsažena ve zvláštních právních předpisech.

Občanský zákoník podrobně nedefinuje pojem franchisingové smlouvy, výkladem se vychází ze zavedených obchodních zvyklostí, nicméně jsou stanoveny některé obecné znaky franchisingové smlouvy a některé obecné náležitosti tohoto smluvního typu.

Článek 6.766 stanoví, že franchisingovou smlouvou franchisor poskytuje franchisantovi, za úplatu, právo využívat určitý podnikatelský model, resp. využívat některá výhradní práva franchisora při podnikatelské činnosti (např. obchodní jméno, ochranné známky, informace chráněné jako obchodní nebo průmyslové tajemství, goodwill). Franchisingová smlouva vymezí práva, které je franchisant oprávněn využívat a případná omezení (územní rozsah, časový rozsah či množstevní omezení, omezení na určitou podnikatelskou činnost)

Článek 6.767 stanoví, že franchisingová smlouva musí být uzavřena písemně, v opačném případě je absolutně neplatná. Ve vztahu k třetím osobám se lze dovolávat franchisingové smlouvy pouze v případě, že byla existence franchisingové smlouvy zapsána do obchodního

rejstříku ve vztahu k franchisorovi, a to i v případě, že je franchisor zahraniční osobou. V případě, že franchisingová smlouva obsahuje licenci k využívání vynálezu, který je chráněn patentem, musí být tato smlouva zapsána do patentového rejstříku podle příslušného zvláštního právního předpisu.

Článek 6.768 upravuje sub-franchisingovou smlouvu a stanoví, že případné oprávnění franchisanta dále poskytovat franchisorem poskytnutá práva subfranchisorovi musí být součástí písemné franchisingové smlouvy, resp. musí být dohodnuto písemně v samostatné smlouvě. Subfranchisingová smlouva je závislá na franchisingové smlouvě a nemůže být platná a účinná déle, než franchisingová smlouva. V případě neplatnosti franchisingové smlouvy, je neplatná i subfranchisingová smlouva. V případě předčasné ukončení platnosti a účinnosti franchisingové smlouvy sjednané na dobu určitou, resp. ukončení franchisingové smlouvy na dobu neurčitou, může franchisor nahradit franchisanta ve smluvním vztahu k případnému subfranchisantovi, pokud s převzetím práv a povinností franchisanta podle subfranchisingové smlouvy franchisor souhlasí a pokud to franchisingová smlouva výslovně nevyklučuje.

Článek 6.769 stanoví, že úplata, kterou franchisant hradí franchisorovi musí být stanovena přímo ve smlouvě a může být stanovena jako úplata jednorázová, úplata ve splátkách anebo jako určitý podíl na příjmech franchisanta, resp. může být vypočtena jiným způsobem, který je přesně vymezen ve franchisingové smlouvě.

Článek 6.770 stanoví povinnosti franchisora, a to zejména povinnost informační a školící (poskytnout veškerou nezbytnou dokumentaci a informace za účelem uplatnění práv franchisanta vymezených ve franchisingové smlouvě) a povinnost poskytnout nezbytné licence k právům duševního vlastnictví, které mají být poskytnuty podle franchisingové smlouvy. Dále je stanovena povinnost, nedohodnou-li se smluvní strany jinak, aby franchisor nechal údaj o franchisingové smlouvě zapsat v obchodním rejstříku a aby franchisor poskytoval, po celou dobu platnosti smlouvy, nezbytnou konzultační a technickou pomoc při školení zaměstnanců franchisanta, jakož i aby franchisor prováděl průběžnou kontrolu kvality činnosti franchisanta.

Článek 6.771. stanoví povinnosti franchisanta, který má povinnost využívat při své činnosti obchodní jméno, resp. ochrannou známku a další označení franchisora, dodržovat požadovanou kvalitu služeb při své činnosti, resp. zajistit kvalitu zboží, které je poskytováno podle franchisingové smlouvy, dále má povinnost dodržovat pokyny franchisora ohledně způsobu užití poskytnutých práv, designu obchodního místa, jakož i pokynů ohledně dalších aspektů činnosti franchisanta, které vyplývají ze smlouvy. Franchisant má rovněž povinnost informovat zákazníky o tom, že jedná na základě franchisingové smlouvy a že užívá obchodní jméno a další označení, která jsou vlastnictvím franchisora).

Článek 6.772 stanoví, že franchisingová smlouva může obsahovat pouze taková ujednání, která omezují, resp. mohou omezit, hospodářskou soutěž, která jsou v souladu s předpisy upravujícími ochranu hospodářské soutěže. Nebude-li níže uvedené ujednání v rozporu s pravidly na ochranu hospodářské soutěže, franchisingová smlouva může zejména obsahovat následující omezení: ujednání o exkluzivitě ve prospěch franchisanta (franchisor nenabídne současně obdobnou franchízu v rámci určitého území jinému franchisantovi), ujednání o zákazu konkurence (franchisant není oprávněn nabízet obdobné zboží či služby, pod vlastním jménem, na určitém území a po určitou dobu), ujednání o exkluzivitě ve prospěch franchisora (franchisant neuzavře obdobnou franchisingovou smlouvu s jiným franchisorem na určitém

území a po určitou dobu), ujednání o umístění provozovny (franchisor si může ve smlouvě vymínit, že musí předem schválit jakoukoli provozovnu franchisanta, pokud jde o umístění či vnitřní a vnější design). Případná ujednání, která jsou v rozporu s právem na ochranu hospodářské soutěže, jsou neplatná. Jde zejména o ujednání omezující cenotvorbu, resp. omezující spodní hranici ceny, za kterou franchisant poskytuje zboží či služby, resp. ujednání omezující územní rozsah možného odbytového regionu, kde je franchisant oprávněn nabízet zboží či služby.

Článek 6.773 stanoví, že franchisor subsidiárně ručí za případnou odpovědnost franchisanta vůči zákazníkům za vady poskytovaného zboží či služeb, které jsou uváděny na trh na základě franchisingové smlouvy (zákazník se může dovolávat této odpovědnosti franchisora teprve v případě, že franchisant svou povinnost nesplní). Naopak franchisor odpovídá, společně a nerozdílně, s franchisantem, za případné vady zboží poskytnuté franchisorem, pokud je franchisor výrobcem tohoto zboží.

Článek 6.774 stanoví, že franchisant, který řádně plnil své zákonné a smluvní povinnosti při plnění franchisingové smlouvy, má právo uzavřít franchisingovou smlouvu na nové období, po uplynutí původní doby platnosti smlouvy (u franchisingové smlouvy na dobu určitou). Franchisor může odmítnout uzavřít novou smlouvu jen v případě, že po dobu tří následujících let, neuzavře obdobnou franchisingovou smlouvu s jakýmkoli jiným zájemcem, která by se vztahovala k obdobnému území. Pokud by v této tříleté lhůtě franchisor hodlal uzavřít franchisingovou smlouvu s jiným zájemcem (poté, co odmítl uzavřít novou smlouvu s předchozím franchisantem), musí nahradit případně vzniklou škodu bývalému franchisantovi (škoda ze zmařené podnikatelské příležitosti), nebo mu možnost uzavřít tuto franchisingovou smlouvu přednostně nabídnout. Smluvní podmínky v nabízené nové franchisingové smlouvě nemohou být méně výhodné pro franchisanta, než podle předchozí franchisingové smlouvy.

Článek 6.775 stanoví, že zatímco franchisingová smlouva může být změněna dohodou smluvních stran, taková změna je účinná vůči třetím osobám až zápisem takové změny do obchodního rejstříku (u franchisora).

Článek 6.776 stanoví, že franchisingová smlouva na dobu neurčitou může být vždy vypovězena kteroukoli stranou při dodržení šestiměsíční výpovědní lhůty, není-li výpovědní lhůta delší stanovena ve smlouvě. Údaj o vypovězení franchisingové smlouvy musí být zapsán do obchodního rejstříku. V případě prohlášení úpadku franchisora nebo franchisanta, platí ze zákona, že franchisingová smlouva je bez dalšího a s okamžitou platností ukončena.

Článek 6.777 stanoví, že v případě úmrtí franchisora nebo franchisanta, práva a povinnosti z franchisingové smlouvy přecházejí na dědice, pokud je podnikatelem a pokud se rozhodne pokračovat v činnosti, resp. znovu započne s činností, do šesti měsíců od ukončení řízení o dědictví. Do doby ukončení řízení o dědictví vykonává práva a povinnosti z franchisingové smlouvy správce pozůstalosti, který je jmenován soudem.

Článek 6.778 stanoví, že v případě změny obchodního jména, resp. ochranné známky či jiného označení, ke kterému franchisingová smlouva poskytuje franchisantovi oprávnění, vztahuje se oprávnění i na novou podobou či znění obchodního jména, ochranné známky či jiného označení, nerozhodne-li se franchisant pro ukončení franchisingové smlouvy. Při ukončení smlouvy z takového důvodu má franchisant právo se domáhat náhrady škody vůči franchisorovi za změnu obchodního jména, ochranné známky či označení.

Článek 6.779 stanoví, že v případě, že ochranná známka či jiné právo, které je předmětem franchisingové smlouvy, přestane požívat právní ochrany (např. z důvodu ukončení platnosti zápisu v rejstříku ochranných známek atp.), nemá to vliv na platnost a účinnost franchisingové smlouvy. Franchisant se však může domáhat úměrného snížení franchisového poplatku.

Zdroje:

- ECPRD
- Občanský zákoník ze dne 9.6.2011

Lotyšsko:

Neexistuje zvláštní zákon o franchisingu. Článek 474 a násl. obchodního zákoníku ale výslovně upravuje smlouvu o franchisingu jako smluvní typ.

Článek 474 stanoví, že franchisingová smlouva je smlouva, ve které se podnikatel (franchisor) zavazuje poskytnout druhé smluvní straně (franchisantovi) právo užívat ochrannou známku a jiná práva duševního vlastnictví, jakož i know-how v oblasti prodeje a distribuce zboží nebo v oblasti poskytování služeb, a to podle metodiky franchisora, a to za úplatu.

Článek 475 stanoví, že franchisingová smlouva musí být sjednána písemně.

Článek 476 vymezuje *předsmluvní informační* povinnost franchisora, obsahuje tak výčet informací, které musí franchisor poskytnout zájemci o franchízu ještě předtím, než dojde k uzavření franchisingové smlouvy. Franchisor musí zájemcům, před uzavřením franchisingové smlouvy, poskytnout alespoň obecný popis nabízené franchisy, údaje potvrzující existenci práv duševního vlastnictví, ke kterým bude poskytnuta licence, obecný popis poskytovaného know-how, informace o délce trvání nabízené franchisingové smlouvy a smluvní podmínky pro její případné následné prodloužení, jakož i informaci o výši úplaty za franchisingovou smlouvou, kterou franchisant má hradit. Franchisor má dále povinnost zajistit, že práva duševního vlastnictví, ke kterým je poskytnuta licence ve franchisingové smlouvě, budou platná po celou dobu platnosti franchisingové smlouvy. Franchisor má povinnost po celou dobu platnosti smlouvy spolupracovat s franchisantem a poskytovat mu nezbytnou součinnost, zejména zajistit nezbytná školení, obchodní a technické poradenství, jakož i účetní, logistické i manažerské služby a informace, a to v souladu s ustanoveními franchisingové smlouvy. Franchisor má povinnost poskytnout franchisantovi veškeré dokumenty (informace, licence, technické popisy atd.), které jsou nezbytné pro plnění povinností podle franchisingové smlouvy. Pokud má franchisant povinnost odebírat zboží od franchisora, tento zajistí včasné dodání a v případě zpoždění nebo zrušení dodávky z jakéhokoli důvodu má franchisor povinnost franchisanta v dostatečném předstihu informovat o zpoždění nebo zrušení dodávky. Franchisor má dále povinnost zajistit nezbytnou propagaci franchisy a udržovat dobré jméno franchisy, a to v souladu s ustanoveními franchisingové smlouvy.

Článek 477 stanoví povinnosti franchisanta. Budoucí franchisant má povinnost poskytnout franchisorovi aktuální a pravdivé informace o důležitých skutečnostech, které jsou podstatné při uzavření franchisingové smlouvy, a to ještě před jejím uzavřením. Franchisant má povinnost využívat franchízu způsobem, který je v souladu s franchisingovou smlouvou a za tím účelem má povinnost dodržovat rozumné pokyny franchisora a povinnost nezasahovat do

jeho práv duševního vlastnictví, nezneužívat poskytnutý know-how a nepoškozovat dobré jméno franchisora. Franchisant má povinnost nevyužívat obchodní tajemství, které mu bylo sděleno za účelem provozu franchisy, způsobem, který by byl v rozporu s franchisingovou smlouvou. Franchisant není oprávněn takové obchodní tajemství sdělovat třetím osobám, a to vše i po dobu pěti let po ukončení franchisingové smlouvy. Franchisant má povinnost poskytnout franchisorovi veškeré nezbytné informace, které jsou potřebné pro plnění povinností franchisora podle franchisingové smlouvy a dále má povinnost franchisorovi umožnit kontrolu plnění franchisingové smlouvy, a to v provozovně franchisanta v běžné pracovní době.

Článek 478 stanoví, že franchisingová smlouva je pro smluvní strany závazná a může být ukončena jen v souladu s podmínkami sjednanými ve smlouvě a v souladu se zákonem. Kterákoli smluvní strana může od franchisingové smlouvy odstoupit, pokud je další pokračování smluvní spolupráce nepřiměřeně zatěžující, s ohledem na změnu objektivních okolností, resp. pokud druhá smluvní strana poskytla nepravdivé informace před uzavřením smlouvy, které byly podstatné pro rozhodnutí, zda franchisingovou smlouvu uzavřít. V případě, že změna objektivních okolností způsobila, že další pokračování smluvní spolupráce se stalo pro jednu ze smluvních stran nepřiměřeně zatěžující, mají smluvní strany povinnost jednat o případných změnách franchisingové smlouvy anebo ji ukončit. Smluvní strana se může dovolávat změn objektivních okolností, pokud k takové změně došlo až po uzavření franchisingové smlouvy, nebylo možné změnu předvídat v době uzavření smlouvy a pokud smluvní strana výslovně nepřevzala riziko takové změny ve franchisingové smlouvě. Pokud se smluvní strany nedohodnou na změnách franchisingové smlouvy nebo na jejím ukončení, v případě změny objektivních okolností, pak může kterákoli smluvní strana požádat soud o ukončení smlouvy a ke stanovení dne, kdy k ukončení má dojít, anebo může požádat soud o změnu smlouvy tak, aby došlo ke spravedlivému přerozdělení nákladů a výnosů ze smlouvy, s ohledem na změnu objektivních okolností.

Článek 479 stanoví, že případná dohoda, kterou má být omezena volnost franchisanta vykonávat určitou podnikatelskou či profesionální činnost v době po ukončení franchisingové smlouvy, musí být sjednána písemně. Takto sjednané omezení může platit nanejvýše po dobu jednoho roku po ukončení franchisingové smlouvy. Franchisor má povinnost uhradit franchisantovi sjednanou úplatu po dobu platnosti tohoto omezení (zákazu konkurence). Pokud franchisor však odstoupí od franchisingové smlouvy z důvodu, že franchisant poškodil dobré jméno franchisora anebo závažným způsobem porušoval své smluvní povinnosti, nemá franchisor povinnost poskytnout franchisantovi úplatu po dobu platnosti zákazu konkurence.

Článek 480 stanoví, že ustanovení tohoto zákona jsou bez vlivu na případné další povinnosti stanovené předpisy na ochranu hospodářské soutěže.

Zdroje:

- ECPRD
- Obchodní zákoník, část D ve znění novely z roku 2008

Lucembursko:

Neexistuje zvláštní zákon upravující franchisingové smlouvy. Franchisingová smlouva je posuzována jako smlouva nepojmenovaná podle obecné právní úpravy, resp. jako smlouva obsahující dílčí prvky jednotlivých smluvních typů (kupní smlouva, smlouva o obchodním zastoupení, licenční smlouva atp.). Dostupná judikatura lucemburských soudů se věnuje zejména otázce přípustnosti odstoupení od franchisingových smluv v případě porušení

smluvních povinností některou ze smluvních stran, jedná se však pouze o aplikaci obecné zákonné úpravy zániku závazků na franchisingové smlouvy, nikoli však o aplikaci zvláštní právní úpravy, která by byla specifická pro franchising. Další dostupná judikatura se zabývá otázkou závazku exkluzivity (ujednání o tom, že franchíza je poskytována exkluzivně pro určité území), opět na základě aplikace obecné právní úpravy závazkových vztahů. Výše úplaty za franchising je ponechána smluvní volnosti. Případná odpovědnost prodejce/výrobce za vady zboží je upravena zákonem o odpovědnosti za vady výrobků, který neobsahuje zvláštní přísněnou či odlišnou úpravu pro případ prodeje zboží v rámci franchisingové sítě.

Zdroj:

- ECPRD

Maďarsko:

Neexistuje zvláštní zákon o franchisingu. Franchisingová smlouva je považována za smlouvu nepojmenovanou podle občanského zákoníku z r. 1959, resp. za smlouvu, která v sobě obsahuje dílčí ujednání pojmenovaných smluv (např. smlouva kupní, licenční, o obchodním zastoupení atd.). Dostupná judikatura se týká daňových otázek v souvislosti s podnikáním na základě franchisingové smlouvy. V praxi je pak pojem "franchising" využíván volně, a to i k označení jiných forem spolupráce, v nichž má tzv. franchisor majetkový podíl v obchodní společnosti franchisanta, resp. v případech, kdy ho ovládá.

Existuje etický kodex již od roku 1991, který je závazný pro členy maďarské franchisingové asociace. Členství v asociaci je dobrovolné, zakládajícím členem v r. 1991 byl franchisor provozující síť restaurací rychlého občerstvení McDonald's.

Zdroje:

- ECPRD
- Maďarská franchisingová asociace: <http://www.franchise.hu/>
- East Europe Franchise Association. A Guide to franchising in the nations of East and Central Europe, web: <http://www.easteuropefranchise.org/country-details.php?cid=11>

Německo:

Navzdory tomu, že podnikání na základě franchisy v Německu představuje velice oblíbenou a rozšířenou podnikatelskou formu, v německém právním řádu, který vychází ze stejných kořenů jako ten český, není pojem „franchising“ legálně definován. Stejně tak lze konstatovat, že v německé právní úpravě neexistuje speciální zákon upravující tento institut, ani jiné zákonné ustanovení, které by výslovně regulovalo nebo alespoň odkazovalo na franchisové smlouvy. Vzhledem k tomu, že se franchisová smlouva dotýká různých právních oblastí a kombinuje znaky hned několika smluvních typů (jedná se nepojmenovanou smlouvu), použijí se na nabídku a prodej franchisy ustanovení vícera právních předpisů – v první řadě jsou to ustanovení německého občanského zákoníku (*Bürgerliches Gesetzbuch*, BGB) upravující obecné smluvní právo a ustanovení vztahující se na ochranu spotřebitelů (§ 497 a násl. BGB). Vedle toho se použijí i ustanovení o obchodních společnostech z obchodního zákoníku (*Handelsgesetzbuch*, HGB). Franchisové systémy jsou rovněž předmětem regulace evropského a německého antimonopolního práva. V tomto ohledu lze za základ antimonopolních pravidel považovat článek 101 Smlouvy o fungování Evropské unie, který stanoví zákaz kartelových dohod na úrovni EU, a také první oddíl německého zákona proti omezování hospodářské soutěže (GWB). Tak jako v každém jiném členském státu EU je

k získání výjimky ze zákonného zákazu omezování soutěže třeba, aby smlouvy i samotný franchisový systém splňovaly podmínky stanovené nařízením č. 330/2010 (tzv. Evropská vertikální bloková výjimka).

Při uzavírání franchisové smlouvy se široce uplatňuje smluvní svoboda stran, které si mohou ve smlouvě ujednat i další podmínky nad rámec zákonné úpravy. Německá legislativa konkrétně nestanoví zvláštní požadavky, které musí franchisant splnit před nabídkou franchisy ve vztahu k případným zájemcům. Pokud jde o povinnost poskytovat předsmluvní informace, i v tomto případě se uplatní obecná ustanovení občanského zákoníku pojednávající o zahájení jednání o smlouvě. Důležitou roli v tomto ohledu zastávají německé soudy, jejichž rozhodovací praxe pomáhá některé předsmluvní požadavky konkretizovat a vyplňovat tak existující mezery v právní úpravě. Franchisor je před uzavřením franchisové smlouvy povinen zajistit, aby byly potenciálnímu franchisantovi známy všechny relevantní skutečnosti. V případě porušení této povinnosti může franchisant požadovat náhradu škody. Oznamovací povinnost se vztahuje i na informace o historii franchisora a fungování jeho franchisové sítě, informace o jeho obchodním modelu (včetně informací týkajících se finančních podmínek nebo výnosnosti franchisy), údaje o existujících obchodních známkách atd.

Ve franchisové praxi se široce uplatňuje etický kodex Německého svazu franchisingu (*Deutscher Franchise Verband*, dále jen „DFV“), který obsahuje řadu pravidel žádoucího chování (např. poskytovatel franchisové licence musí být vlastníkem nebo alespoň oprávněným uživatelem názvu společnosti, obchodní známky nebo jiného speciálního označení jeho franchisové sítě, vedle toho musí franchisor poskytnout franchisantovi základní školení a potřebnou obchodní a technickou podporu atd.). Dodržování etických norem je povinné a je striktně vázáno na členství v DFV.

Zdroje:

- ECPRD
- *Bürgerliches Gesetzbuch*, BGB
- *Handelsgesetzbuch*, HGB
- *Deutscher Franchise Verband*

Polsko:

Neexistuje zvláštní zákon o franchisingu, ani se nejedná o zvláštní smluvní typ podle občanského zákoníku. Smlouva o franchisingu je nepojmenovanou smlouvou, resp. smíšenou smlouvou, která v sobě obsahuje dílčí prvky některých pojmenovaných smluv (např. kupní smlouva, leasingová smlouva, mandátní smlouva, smlouva o obchodním zastoupení atd.). Možnost uzavřít nepojmenovanou smlouvu zakotvuje čl. 353¹ občanského zákoníku (Kodex Ciwilny).

Současná judikatura polských soudů již pojem franchisingové smlouvy definuje a využívá. Rozhodnutí Varšavského soudu pro hospodářskou soutěž č.j. XVII Amr 12/92 uvádí, že franchising je hospodářská činnost zajišťující distribuci zboží a služeb, v jejímž rámci franchisant získává od franchisora právo uvádět zboží a služby na trh v rámci jednotného marketingového systému franchisora, s využitím obchodního jména, ochranných známek, jakož i technických a organizačních zkušeností franchisora.

Obdobně pak Nejvyšší správní soud v rozhodnutí č.j. I SA/Kr 507/97 uvádí, že cílem franchisingu je výkon podnikatelské činnosti v systému, který zabezpečuje pro své členy

podrobnou analýzu relevantního trhu, na kterém působí jednotliví franchisanti s cílem zabezpečit optimální organizaci prodeje. Franchisant vykonává podnikatelskou činnost vlastním jménem a na vlastní účet

Nejnovějším judikátem je pak rozhodnutí Nejvyššího soudu č.j. V CSK 397/07, ve kterém soud konstatoval, že obsah franchisingových smluv, jakožto nepojmenovaných smluv, může být sjednán v souladu se zásadou smluvní volnosti v mezích stanovených občanským zákoníkem. Přiměřená aplikace ustanovení občanského zákoníku, vztahujících se k jednotlivým pojmenovaným smlouvám, nemůže být vyloučena, nicméně musí to vyplývat ze znění a účelu příslušné franchisingové smlouvy a odpovídat úmyslu smluvních stran.

Franchisor může odpovídat vůči koncovému spotřebiteli za jakost zboží, prodaného v rámci franchisingové sítě, a to v případě, že franchisor poskytl spotřebiteli smluvní záruku za jakost (franchisant v takovém případě jedná jako jeho mandant, zástupce, při poskytnutí smluvní záruky zákazníkovi, např. při prodeji zboží). Ustanovení o záruce jsou obsažena v čl. 577 a násl. občanského zákoníku.

Pokud jde o výši úplaty, kterou franchisant hradí franchisorovi na základě franchisingové smlouvy, její výše není výslovně upravena jakýmkoli předpisem. Platí však obecná zásada podle čl. 353¹ občanského zákoníku, že jakékoli smluvní ujednání nemůže být v rozporu s povahou předmětného smluvního vztahu, zákonem anebo se zásadami pokojného občanského soužití. Tuto obecnou zásadu lze případně aplikovat, ve zjevných případech, na nepřiměřená a nevyrovnaná smluvní ujednání zvyhodňující jednu ze smluvních stran na úkor druhé, vč. ujednání o finančních podmínkách spolupráce.

Polská franchisingová asociace nevydala vlastní etický kodex pro své členy, členové se však zavazují dodržovat etický kodex evropské franchisingové asociace. V případě nedodržení ustanovení kodexu může asociace případně pozastavit členství svého člena, resp. člena vyloučit.

Zdroje:

- ECPRD
- Kodex Ciwilny

Portugalsko:

Neexistuje zvláštní zákon upravující franchisingové smlouvy. Podle obecného občanského práva se jedná o smlouvu nepojmenovanou, jejíž obsah je dán především obsahem smluvního ujednání, při uplatnění zásady smluvní volnosti. Na franchisingovou smlouvu se vztahuje obecná právní úprava smluvních závazkových vztahů, zejména týkající se smluv, jejichž předmětem je opakovaná činnost. Vzhledem k tomu, že franchisor zpravidla poskytuje licence k užití patentů, ochranných známek či průmyslových vzorů, tak se v této části na franchisingovou smlouvu vztahuje právní úprava licencí k předmětům duševního vlastnictví.

Pojem franchisingová smlouva je definován v odborné portugalské literatuře jako dohoda mezi dvěma podnikatelskými subjekty, franchisorem a franchisantem. Franchisor se zavazuje poskytnout franchisantovi určitou znalost a know-how pro určitý podnikatelský záměr či odvětví, nejčastěji v souvislosti s výrobou anebo prodejem zboží a služeb. Franchisor poskytuje franchisantovi jednak určité unikátní informace týkající se trhu (znalost trhu, marketingové průzkumy atd.), a dále oprávnění využívat určitých výhradních práv (obchodní jméno, značku, rozlišovací znaky atd.), a to zpravidla v souladu s manuálem, který je

franchisantovi poskytnut.¹⁰ Franchisingová smlouva je často pojmenovaná jako „*contrato de franquia*”.

Pokud jde o úplatu za franchisingovou smlouvu, franchisant se ve smlouvě zpravidla zavazuje hradit franchisorovi poplatek, resp. odvádět určité procento z příjmů z franchisingové činnosti a současně se zavazuje dodržovat určité kvalitativní parametry, jakož i důvěrnost poskytovaných informací a zachovat dobré jméno franchisora a jeho produktů. Naopak franchisor se zpravidla zavazuje zajistit pro franchisanta konzultace a asistenci při realizaci podnikatelského záměru, jakož i školit zaměstnance a podílet se na marketingu.

Zdroje:

- ECPRD

Rakousko:

Podobně jako ve většině jiných evropských států neexistuje ani v Rakousku legální definice pojmu franchising, ani zvláštní národní právní úprava, která by tuto problematiku přímo regulovala. Při absenci specifických pravidel se proto na franchisingové smlouvy užije především obecných ustanovení smluvního práva obsažených v rakouském občanském zákoníku (*Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch*, ABGB) při současné aplikaci principu smluvní svobody. Vedle toho je nutné přihlídnout k použitelným ustanovením obchodního zákoníku (*Handelsgesetzbuch*, HGB), zákona na ochranu spotřebitele (*Konsumentenschutzgesetz*, KSchG), zákona o nekalých obchodních praktikách (*Unlauterer-Wettbewerbs-Gesetz*, UWB) nebo právních předpisů upravující právo hospodářské soutěže. Rakouský Nejvyšší soud rovněž stanovil, že za jistých okolností lze na franchisingové vztahy analogicky aplikovat i legislativu upravující dohody o obchodním zastoupení (*Handelsvertretergesetz*, HVertrG 1993). Tento přístup je relevantní zejména s ohledem na ustanovení § 24 HVertrG, které se týká ukončení smlouvy z řádného důvodu a náhrady škody hrazené obchodnímu zástupci po ukončení smlouvy¹¹. Na tomto základě (a při splnění určitých podmínek) tak může uživatel licence po skončení franchisy uplatňovat nárok na náhradu škody.

Obecně dle ABGB je před uzavřením smlouvy (tj. při vyjednávání smluvních podmínek) každá smluvní strana povinna zajistit, aby byly druhé straně jasným a srozumitelným způsobem oznámeny všechny relevantní skutečnosti a informace. Konkrétní míra této informační povinnosti se odvíjí od charakteru daného případu, přičemž v potaz se bere především konkrétní míra zkušenosti a znalosti potenciálního uživatele licence. Tomu má poskytovatel licence poskytnout všechny nezbytné informace o tom, jak předmětná franchisingová síť funguje a jaké jsou očekávané výnosy z franchisy. Případné pochybení spočívající v poskytnutí nedostatečných nebo nesprávných informací zakládá odpovědnost poskytovatele licence. Dalším požadavkem, který vyplývá z občanského zákoníku, je zákaz uzavírat franchisingové smlouvy, které by byly *contra bonos mores* – tj. proti dobrým mravům.

I v Rakousku jsou zástupci franchisingového sektoru sdruženi v Rakouské asociaci franchisingu (*Der Österreichische Franchise-Verband*, ÖFV)¹², která byla založena v roce 1986

¹⁰ Viz článek Prof. Menezes Cordeiro, web:

<http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/df089c5211cafad28025726400393118?OpenDocument>

¹¹ Spiegelfeld, B., Krenn, M.: Analogous application of the Austrian act on commercial agents to franchisees, *International Journal of Franchising Law*, Vol. 7, 2009, s. 17.

¹² Více na internetových stránkách ÖFV - <http://www.franchise.at>

z iniciativy Evropské franchisové federace. Všichni členové této asociace se zavázali dodržovat etický kodex, v němž jsou obsažena základní práva a povinnosti franchisorů a pravidla týkající se franchisových licencí.

Zdroje:

- <http://www.franchise.at>
- Siegelfeld, B., Krenn, M.: Analogous application of the Austrian act on commercial agents to franchisees, *International Journal of Franchising Law*, Vol. 7, 2009, s. 17.
- *Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch*, ABGB
- *Konsumentenschutzgesetz*, KschG
- *Unlauterer-Wettbewerbs-Gesetz*, UWB
- *Handelsvertretergesetz*, HVertrG 1993

Rumunsko:

Rumunsko přijalo zvláštní zákon o franchisingu pod č. 79 ze dne 9.4.1998 (dále jen „zákon“). Franchising je definován v čl. 1 zákona jako tržní mechanismus, který se zakládá na kontinuální spolupráci mezi dvěma finančně nezávislými fyzickými nebo právními osobami, v jehož rámci franchisor poskytuje franchisantovi právo využívat nebo rozvíjet určitá práva k podniku, produktu, technologii nebo službě. Zákon stanoví práva a povinnosti franchisora i franchisanta v rámci předšmluvních a smluvních vztahů, stanoví tedy i některé náležitosti samotné franchisingové smlouvy.

Franchisingová smlouva je tedy ztvárněním franchisingového modelu do smluvní podoby podle obecných zásad smluvního práva. Franchisor zpravidla poskytuje franchisantovi právo užívat obchodní jméno, ochrannou známku na bázi určité licence a dále poskytnout know-how a informace.

Franchisorem se rozumí jakýkoli podnikatelský subjekt, který je držitelem práv, např. k ochranné známce, a který tato práva vykonává alespoň po dobu platnosti a účinnosti franchisingové smlouvy, který poskytuje franchisantovi právo využívat nebo rozvíjet určitý podnik, produkt, technologii nebo službu a který poskytuje franchisantovi úvodní školení a který využívá vlastních zaměstnanců a finančních zdrojů za účelem marketingu, výzkumu a vývoje a formulace dlouhodobého podnikatelského modelu. Aby byl franchisor oprávněn nabízet franchisingový smluvní vztah potenciálním franchisantům, musí franchisor splnit určité minimální zákonné předpoklady. Zejména musel již po rozumnou dobu uvedený podnikatelský záměr sám provozovat, aby mohl získat potřebné know-how, jehož poskytnutí bude nezbytně součástí franchisingové smlouvy.

Zákon stanoví povinnost franchisora poskytnout zájemcům přesné informace o předmětu podnikání, které jsou nezbytné pro to, aby se zájemce mohl zodpovědně rozhodnout, zda franchisingovou smlouvu uzavře. Dokument, obsahující tyto informace, může mít jakoukoli podobu. Musí však zejména umožnit zájemci vypočítat očekávaný zisk a umožnit franchisantovi vypracovat vlastní finanční plán pro franchisingovou činnost. Minimální požadavky na předšmluvní informace podle zákona jsou následující: popis zkušenosti franchisora s danou podnikatelskou činností, popis finančních podmínek franchisingové smlouvy (vstupní poplatek, další poplatky včetně poplatků ze zisku), rozsah případné exkluzivity, je-li nabízena, délka trvání franchisingové smlouvy, smluvní podmínky upravující další prodloužení smlouvy či uzavření nové smlouvy po uplynutí doby platnosti, podmínky ukončení smlouvy, smluvní podmínky upravující postoupení práv z franchisingové

smlouvy či postoupení franchisingové smlouvy jako takové. V praxi jsou poskytovány ještě některé další informace nad rámec zákonného minima, a to v rozsahu, který odpovídá obchodním zvyklostem, tedy rozsah, který je specifikován v americkém dokumentu *US Uniform Franchise Offering Circular*. Zákon nestanoví sankci za případné nedodržení předšmluvních informačních povinností ze strany franchisora, případná škoda způsobená neposkytnutím nezbytných informací v předšmluvní fázi by však mohla být vymáhána soudně podle obecných právních předpisů upravující mimosmluvní odpovědnost za škodu (deliktní odpovědnost). Případný trestněprávní postih jednotlivců působících v řídicích pozicích u franchisora, v souvislosti s neúplným poskytnutím informací v předšmluvní fázi, rovněž není vyloučen.

Pokud jde o zákonné požadavky na franchisingovou smlouvu, musí tato být uzavřena minimálně na takovou dobu, aby byla zajištěna návratnost investice franchisanta. Pokud je stanoveno, že se franchisingová smlouva automaticky prodlouží na další období, neoznámí-li některá ze smluvních stran, že nesouhlasí s automatickým prodloužením, musí franchisor informovat franchisanta o svém případném záměru nepokračovat ve smluvní spolupráci v dostatečném předstihu. Smlouva musí dostatečně jasně vymežit, v jakých případech lze ukončit smlouvu bez udání důvodů či bez předchozího upozornění. Smlouva musí výslovně upravit otázku případného postoupení práv z franchisingové smlouvy, zejména pokud jde o postoupení smlouvy jako celku.

Smlouva musí výslovně upravit výši, resp. způsob výpočtu, úplaty, kterou hradí franchisant franchisorovi. Přesná výše úplaty není zákonem regulována a je ponechána na smluvní volnosti. Zpravidla se jedná o jednorázový vstupní poplatek při uzavření franchisingové smlouvy (tzv. franchise fee) a dále roční poplatek ve výši určitého procenta ze zisků franchisanta z franchisingové činnosti. Dále je často v praxi vyžadována úhrada dalších poplatků v souvislosti s marketingovými a školícími činnostmi franchisora (jedná se o poplatek za přesně určené služby, např. marketingové služby, které franchisor poskytuje franchisantovi).

Pravidla obsažená v zákoně se nedotýkají právních předpisů na ochranu hospodářské soutěže, které se vztahují mj. i na vertikální dohody mezi podnikatelskými subjekty. Soutěžněprávní předpisy se mohou vztahovat i na vztahy mezi bývalým franchisorem a franchisantem po ukončení smluvní spolupráce.

Pokud jde o řešení sporů z franchisingových smluv, zákon nestanoví zvláštní procesní úpravu pro případné soudní řízení. V praxi však většina franchisingových smluv obsahuje rozhodčí doložku s tím, že spory budou řešeny Mezinárodním rozhodčím soudem při Evropské hospodářské, průmyslové a franchisingové komoře v Rumunsku.

Rumunská asociace franchisingu vyžaduje po svých členech dodržování etického kodexu, který je z právního hlediska nezávazný. Jedná se pouze o závazek člena této asociace, přičemž členství je pro franchisory i franchisanty dobrovolné. Na etický kodex lze rovněž odkázat v samotné franchisingové smlouvě, bez ohledu na to, zda jsou smluvní strany členy asociace.

Zdroje:

- ECPRD

Řecko

Neexistuje zvláštní zákon upravující franchisingové smlouvy. Podle obecného občanského práva se jedná o smlouvu nepojmenovanou, jejíž obsah je dán především obsahem smluvního

ujednání, při uplatnění zásady smluvní volnosti. Smlouva o franchisingu v sobě obsahuje dílčí prvky některých pojmenovaných smluv (např. kupní smlouva, leasingová smlouva, mandátní smlouva, smlouva o obchodním zastoupení, licenční smlouva atd.).

Ustálená judikatura řeckých soudů dovozuje, že franchisingové smlouvy jsou smlouvy nepojmenované, upravující formu pokračující spolupráce dvou smluvních stran a mající smíšenou povahu. Smlouvy o franchisingu nejčastěji upravují rámec organizační a technické spolupráce, resp. začlenění, franchisanta do distribuční sítě franchisora a za tím účelem franchisor poskytuje franchisantovi licenci k určitým právům duševního a průmyslového vlastnictví, jakož i technickou a obchodní podporu po dobu platnosti franchisingové smlouvy. Franchisant za poskytnutí těchto práv a služeb obvykle hradí franchisorovi jednorázový “vstupní poplatek” a následně úplatu odvozenou od výše tržeb z podnikání, které je předmětem franchisingové spolupráce. Franchisant má rovněž obvykle povinnost přispívat na marketingové akce v rámci určitého území. Plnění těchto obecných závazků, které bývají uvedeny v rámcové franchisingové smlouvě si obvykle žádá uzavření dalších implementačních smluv mezi franchisorem a franchisantem. S ohledem na smíšenou povahu franchisingové smlouvy, resp. implementačních smluv, řecké soudy posuzují tyto smlouvy podle obsahu, tedy jako smlouvy smíšené, upravující řadu různých činností, které jsou upraveny v občanském zákoníku ve vztahu k různým smluvním typům – např. ustanovení o mandátní smlouvě, licenčních smlouvách atd. Obecné zásady smluvního práva jsou rovněž aplikovány, zejména čl. 174 až 179 občanského zákoníku (zásady legality a dobrých mravů), čl. 371 a 372 (obsah závazku) a čl. 281 (zásada dobré víry a zneužití práva).

Výše úplaty podle franchisingové smlouvy není výslovně regulována. Smluvní ujednání, vč. ujednání o úplatě, musí být v souladu s čl. 281 občanského zákoníku, který stanoví, že výkon práva, který je v rozporu s dobrými mravy, zásadou dobré víry nebo sociálním a finančním cílem příslušného ujednání, nepožívá právní ochrany. To znamená, že ujednání ve franchisingové smlouvě, které by vytvářelo zjevný nepoměr mezi právy a povinnostmi smluvních stran by nemuselo požívat právní ochrany – což může být i případ nepřiměřeně vysokého franchisingového vstupního poplatku či jiné úplaty, kterou franchisant hradí franchisorovi.

Řecká franchisingová asociace požaduje po svých členech dodržování evropského franchisingového etického kodexu. Členství v asociaci je však dobrovolné.

Zdroj:

- ECPRD

Slovensko:

Slovensko nemá zvláštní zákon upravující franchising, ani zvláštní ustanovení občanského či obchodního zákoníku, které by tento typ smluvní spolupráce výslovně upravovalo. Franchisingové smlouvy jsou považovány za smlouvy nepojmenované, přičemž platí shodné obecné zásady, jako podle práva České republiky (viz kapitola k České republice). V roce 2012 eviduje Slovenská franchisingová asociace 22 domácích franchisorů a 69 zahraničních franchisorů, kteří působí na tamnějším trhu. Slovenská franchisingová asociace vydala etický kodex, který je závazný pro členy, byť členství v asociaci je dobrovolné.

Zdroje:

- ECPRD
- Slovenská franchisingová asociace, www.sfa.sk

- Priebežná správa o stave a rozvoji franchisingu na Slovensku, máj 2012, http://www.czech-franchise.cz//store/sfa_5__2012.pdf
- Etický kódex franchisingu – Slovenská franchisingová asociace, <http://www.sfa.sk/onas/eticky-kodex-franchisingu.html>

Slovinsko:

Neexistuje zvláštní zákon upravující franchisingové smlouvy. Podle obecného závazkového práva (zákoník závazkových vztahů, 97/2007) se posuzují franchisingové smlouvy jako smlouvy nepojmenované, jenž mohou v sobě obsahovat dílčí ujednání vycházejících z různých smluvních typů (kupní smlouva, mandátní smlouva, komisionářská smlouva, smlouva o obchodním zastoupení, licenční smlouva, smlouva o ručení atd.). Dále pak zákon o duševním vlastnictví č. 51/2006 upravuje licenční smlouvy ve vztahu k patentům, ochranným známkám a dalším předmětům duševního vlastnictví. Na franchisingové smlouvy se rovněž vztahuje obecná unijní i národní soutěžněprávní úprava.

Dostupná judikatura k franchisingovým smlouvám se věnuje jednotlivým dílčím otázkám výkladu franchisingových smluv, tedy závazkovému vztahu mezi franchisorem a franchisantem, např. judikatura řeší přípustnost odstoupení od franchisingové smlouvy, resp. posuzuje obsah jednotlivých smluvních ujednání ve franchisingové smlouvě. Rozhodnutí slovinského Nejvyššího soudu, II Ips 265/2004 ze dne 17.11.2005 konstatovalo, že franchisor nezaručuje franchisantovi podnikatelský úspěch a že taková záruka nevyplývá ze zákona, není-li výslovně sjednána ve franchisingové smlouvě.

Výše franchisingového poplatku je upravena stranami franchisingové smlouvy ve smlouvě. Zákoník závazkových vztahů pouze stanoví ve svém čl. 119, že využije-li jedna ze smluvních stran neznalosti či tísně druhé smluvní strany a uzavře s ní smlouvu, pak případné závazky druhé smluvní strany, které jsou zjevně neúměrné a nevyvážené jsou považovány za neplatné.

Sekce pro slovinské franchisingové společnosti v rámci Slovinské obchodní komory vyžaduje, jako podmínku členství, aby každý člen dodržoval určitý minimální standard pokud jde o obsah franchisingových smluv, který vychází z evropského etického kodexu pro franchising. Členství v této sekci je však dobrovolné a řada franchisorů není členem.

Zdroje:

- ECPRD
- Berk Tina: Franchising Contract, Undergraduate thesis, University of Maribor, Law Faculty, Maribor, 2009 <http://164.8.252.112/student-dokumenti/2/28881.pdf>
- Legal and business information service IUS-INFO, <http://www.ius-software.si/>
- Judiciary of the Republic of Slovenia, website: <http://www.sodisce.si/> (June 2012).
- Slovenian Chamber of Commerce, Section of Slovenian Franchise Companies, <http://www.tzslo.si/Splosna-zakonodaja/Komisije-sekcije/Sekcija-fransiznih-druzb>,

Spojené království:

Spojené království nemá zvláštní zákon upravující franchising. Smlouva o franchisingu se řídí obecnými zásadami smluvního práva, zejména práva zvykového-common law (v Anglii, Walesu a Severním Irsku). Neexistuje ani zákonná úprava, která by regulovala maximální výši nebo typ úplatky či poplatku, který může být ve smlouvě o franchisingu zakotven.

V praxi se ve Spojeném království vyskytuje několik typů franchisingových smluv: odbytový franchising (tzv. business format franchising), výrobkový franchising (distributorship and dealership franchising) a dále pak franchising založený na mandátní smlouvě nebo výroba na základě licenční smlouvy.

V rámci odbytového franchisingu poskytuje franchisor franchisantovi právo podnikat podle určitého podnikatelského modelu, nejčastěji s omezením pro určité území. Franchisant prodává výrobky dodané franchisorem, přeprodává služby, které poskytuje franchisor anebo služby, které poskytuje franchisant se souhlasem franchisora. V této souvislosti pak franchisor rovněž umožňuje franchisantovi využívat obchodní jméno, ochranné známky či jiná označení franchisora. Franchisant obvykle má povinnost uhradit franchisorovi vstupní poplatek a následně určité procento z tržeb.

V rámci výrobkového franchisingu je franchisant oprávněn distribuovat výrobky vyrobené franchisorem, resp. uváděné na trh pod jeho značkou. Samotná prodejna franchisanta však není označena obchodním jménem franchisora, nevyužívá ochranných známek franchisora.

V rámci spolupráce na základě mandátní smlouvy franchisant nejedná vlastním jménem a na vlastní účet. Naopak poskytuje služby a prodává výrobky jménem franchisora a na jeho účet, jako jeho zástupce.

Britská franchisingová asociace nabízí členům (franchisorům i franchisantům) možnost mediace i rozhodčího řízení pro případ vzniku sporů. Členství v asociaci, jakož i využití nabízených metod pro urovnání sporů, je však dobrovolné.

Zdroje:

- ECPRD
- British Franchising Association: <http://www.thebfa.org/arbscheme/index.asp>

Španělsko:

Zákon č. 7/1996 o regulaci maloobchodního prodeje¹³ upravuje mj. i některé aspekty franchisingu (6. kapitola – čl. 62 a násl.) v souvislosti s maloobchodní distribucí zboží a služeb. Zakotvuje jednak předšmluvní informační povinnosti franchisora ve vztahu k zájemci o franchisu a vedle toho rovněž stanoví registrační povinnost, tj. každý franchisor musí povinně ohlásit franchisu do zvláštního rejstříku franchisorů. Ustanovení zákona jsou podrobněji rozpracovány v dekretu č. 2485/1998, ve znění dekretu č. 419/2006 a dekretu č. 201/2010.

Článek 62 odst. 1 zákona č. 7/1996 stanoví, že pojem franchising označuje výkon podnikatelské činnosti na základě smlouvy mezi franchisorem a franchisantem, na jejímž základě franchisor udělil franchisantovi právo využívat svou metodiku pro uvádění zboží a služeb na trh. Čl. 62 odst. 2 stanoví, že každý subjekt, který hodlá vykonávat činnost franchisora na území Španělska má povinnost se zaregistrovat do tří měsíců od jejího započetí v příslušném rejstříku franchisorů. Čl. 62 odst. 3 stanoví dvacetidenní karenční dobu před podpisem franchisingové smlouvy nebo předběžné dohody nebo před úhradou jakékoli částky zájemcem o franchisu franchisorovi. Alespoň 20 dnů před první z těchto událostí má

¹³ Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, Boletín Oficial del Estado, 15 del 17 gennaio 1996, viz http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/17-1996.html

franchisor povinnost poskytnout franchisantovi písemné informace, na jejichž základě se může franchisant svobodně a s dostatečnou znalostí věci rozhodnout, zda je pro něho navrhovaná spolupráce vhodná a zda se hodlá zapojit do franchisingové sítě. Informace se týkají zejména přesných údajů a označení franchisora, popis předmětného trhu a podnikatelské činnosti, která je předmětem franchisy, popis struktury a historie franchisingové sítě a klíčových ustanovení franchisingové smlouvy. Podrobnější úpravu stanoví prováděcí dekret.

Dekret č. 201/2010 stanoví ve svém čl. 3 podrobnější seznam předsmulvních informací, které má franchisor povinnost poskytnout zájemci o franchisu. Franchisor musí zejména poskytnout dostatečně podrobný popis franchisingové sítě a franchisingového podnikání, které nabízí v rámci franchisy, vč. určitého popisu charakteristik poskytovaného know-how a technické pomoci ve vztahu k franchisantům a odhadu výše investic a výdajů franchisanta. Pokud franchisor poskytuje odhady budoucích prodejů nebo výsledků podnikání, pak tyto odhady se musí zakládat na dosavadní zkušenosti, analýzách nebo být dostatečně odůvodněny. Franchisor musí rovněž poskytnout přehled o počtech franchisantů, kteří přestaly být členy franchisingové sítě ve Španělsku za uplynulé dva roky. Dekret výslovně stanoví v čl. 4, že franchisor může požadovat po zájemci o franchisu převzetí povinnosti mlčenlivosti ve vztahu ke všem předsmulvním informacím, které obdrží od franchisora. Článek 5 stanoví registrační povinnost pro každého franchisora, který hodlá vyvíjet franchisingovou činnost na území Španělska – takový franchisor má povinnost se zaregistrovat do příslušného rejstříku franchisorů. Platí ale výjimka z této ohlašovací povinnosti pro franchisory z jiných členských států EU, kteří nemají stálou provozovnu na území Španělska – takový franchisor nemá registrační povinnost, nýbrž pouze povinnost ohlašovací.

Zdroje:

- ECPRD
- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, Boletín Oficial del Estado, 15 del 17 gennaio 1996, viz http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/17-1996.html
- Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores.

Švédsko:

Ve Švédsku byl 24. května 2006 po mnoha letech diskusí přijat zvláštní právní předpis týkající se franchisingu – jde o zákon o povinnosti poskytovatele franchisové licence poskytovat informace (*Lag om franchisegivares informationsskyldighet*, č. 2006:484), který je účinný od 1. října 2006. Jeho hlavním cílem je posílit postavení franchisanta, a to především ve fázi předcházející samotnému uzavření franchisové smlouvy. Jak napovídá jeho název, jde o zákon obsahující úpravu předsmulvních povinností franchisora.

Právní úprava obsažená ve výše uvedeném zákoně je velice stručná a je rozčleněna toliko do šesti paragrafů. Ustanovení § 2 zákona definuje franchisovou smlouvu jako „*smlouvu, kterou podnikatel (franchisor) souhlasí s tím, že někdo jiný (franchisant) za úplatu využije zvláštní obchodní myšlenku franchisora pro marketingové účely a prodej zboží nebo služeb.*“ Ve smlouvě je navíc nutné zohlednit i některé další podmínky – zejména pak to, že franchisant (uživatel licence) použije charakteristické obchodní známky a jiná práva duševního vlastnictví franchisora, a současně mu poskytne nezbytnou součinnost při kontrole dodržování smlouvy. Zákon přímo nereguluje vztahy mezi franchisorem a franchisantem, jeho význam však

spočívá ve stanovení minimálního rozsahu předsmělných informací, které je franchisor povinen poskytnout potenciálnímu franchisantovi. Tyto informace musí být písemné, jasné a srozumitelné a musí být poskytnuty ve formě samostatného dokumentu nejpozději 14 dní před podpisem smlouvy. Uvedený dokument by měl obsahovat minimálně:

- 1) popis činnosti, která má být provozována na základě franchisové licence;
- 2) informace o dalších franchisantech, s nimiž franchisor uzavřel smlouvu v rámci stejné franchisové sítě a rozsah jejich činnosti;
- 3) informace o úplatě, kterou franchisant uhradí franchisorovi, a jiné ekonomické podmínky franchisové činnosti;
- 4) informace o právech duševního vlastnictví, která budou udělena franchisantovi;
- 5) informace o zboží a službách, jež je franchisant povinen si zakoupit nebo pronajmout;
- 6) informace o zákazu konkurence po dobu trvání smlouvy;
- 7) informace o době trvání smlouvy, podmínkách její případné změny, prodloužení a ukončení, stejně jako informace o ekonomických důsledcích s tím spojených;
- 8) informace o tom, jak bude řešen případný soudní spor a jak budou hrazeny náklady soudního řízení.

V případě uzavření franchisové smlouvy bez toho, aniž by byla splněna informační povinnost v plném rozsahu, může být franchisorovi obchodním soudem nařizeno, aby tuto svou povinnost dodatečně splnil. Soudní řízení přitom může být zahájeno jak na návrh zainteresovaného franchisanta, tak z podnětu podnikatelského sdružení anebo jiného sdružení, které má oprávněný zájem zastupovat podnikatele. Soudní příkaz k nápravě má být doprovázen uložením pokuty, ledaže to není s ohledem na zvláštní důvody nezbytné.

Mimo zmíněné legislativy upravující předsmělní povinnosti franchisanta není ve švédském právním řádu žádný zvláštní zákon, který by přímo upravoval otázku nabídky a prodeje franchisy. Při absenci specifické legislativy se proto na takové případy aplikují normy obecného smluvního práva nebo analogicky jiné právní předpisy. S franchisovou smlouvou je pak nakládáno jako se smlouvou *sui generis*, přičemž ve velké míře se v tomto ohledu uplatňuje princip smluvní svobody. Na dílčí aspekty související s franchisingem se dále mohou vztahovat i některá ustanovení zákonů upravujících obchodní společnosti, obchodní známky či legislativa upravující hospodářskou soutěž.

Na území Švédska rovněž operuje národní franchisová asociace (<http://www.franchiseforeningen.se>), která po svých členech vyžaduje dodržování vlastních etických standardů. Tyto normy, jež z podstatné části vycházejí z Evropského kodexu etiky franchisingu, jsou závazné pouze pro členy tohoto sdružení.

Zdroje:

- ECPRD
- *Lag om franchisegivarers informationskyldighet*, č. 2006:484
- <http://www.franchiseforeningen.se>

PŘÍLOHA 1

IV - EUROPEAN CODE OF ETHICS FOR FRANCHISING¹⁴

This European Code of Ethics is the up-to-date version of the Code first elaborated in 1972 by the European Franchise Federation (EFF).

Each National Association or Federation member of the EFF has participated in its writing and will ensure its promotions, interpretation and adaptation in its own country. Proposed adaptations by Member Associations may come as complements to the basic Code, without altering it, and must be approved by the EFF's governing bodies before being implemented.

This Code of Ethics is meant to be a practical ensemble of essential provisions of fair behaviour for Franchise practitioners in Europe.

1. DEFINITION OF FRANCHISING

Franchising is a system of marketing goods and/or services and/or technology, which is based upon a close and ongoing collaboration between legally and financially separate and independent undertakings, the Franchisor and its individual Franchisees, whereby the Franchisor grants its individual Franchisee the right, and imposes the obligation, to conduct a business in accordance with the Franchisor's concept.

The right entitles and compels the individual Franchisee, in exchange for a direct or indirect financial consideration, to use the Franchisor's trade name, and/or trade mark and /or service mark, know-how, business and technical methods, procedural system, and other industrial and /or intellectual property rights, supported by continuing provision of commercial and technical assistance, within the framework and for the term of a written franchise agreement, concluded between parties for this purpose.

"Know-how" means a body of non-patented practical information, resulting from experience and testing by the Franchisor, which is secret, substantial and identified;

"secret" means that the know-how, as a body or in the precise configuration and assembly of its components, is not generally known or easily accessible; it is not limited in the narrow sense that each individual component of the know-how should be totally unknown or unobtainable outside the Franchisor's business ;

"substantial" means that the know-how includes information which is indispensable to the franchisee for the use, sale or resale of the contract goods or services , in particular for the presentation of goods for sale, the processing of goods in connection with the provision of services, methods of dealing with customers, and administration and financial management; the know-how must be useful for the Franchisee by being capable, at the date of conclusion of the agreement, of improving the competitive position of the Franchisee, in particular by improving the Franchisee's performance or helping it to enter a new market .

"identified" means that the know-how must be described in a sufficiently comprehensive manner so as to make it possible to verify that it fulfils the criteria of secrecy and substantiality ; the description of the know-how can either be set out in the franchise agreement or in a separate document or recorded in any other appropriate form."

2. GUIDING PRINCIPLES

2.1 The Franchisor is the initiator of a franchise network, composed of itself and its individual Franchisees, of which the Franchisor is the long-term guardian.

2.2 The obligations of the Franchisor: The Franchisor shall

have operated a business concept with success, for a reasonable time and in at least one pilot unit before starting its franchise network,

be the owner, or have legal rights to the use, of its network's trade name, trade mark or other distinguishing identification,

provide the Individual Franchisee with initial training and continuing commercial and /or technical assistance during the entire life of the agreement.

2.3 The obligations of the Individual Franchisee:

The Individual Franchisee shall

- devote its best endeavours to the growth of the franchise business and to the maintenance of the common identity and reputation of the franchise network,

supply the Franchisor with verifiable operating data to facilitate the determination of performance and the financial statements necessary for effective management guidance, and allow the Franchisor, and /or its agents, to have access to the individual Franchisee's premises and records at the Franchisor's request and at reasonable times,

¹⁴ Viz <http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13>

not disclose to third parties the know-how provided by the Franchisor, neither during nor after termination of the agreement.

2.4 The ongoing obligations of both parties

Parties shall exercise fairness in their dealings with each other. The Franchisor shall give written notice to its Individual Franchisees of any contractual breach and, where appropriate, grant reasonable time to remedy default;

Parties should resolve complaints, grievances and disputes with good faith and goodwill through fair and reasonable direct communication and negotiation.

3. RECRUITMENT, ADVERTISING AND DISCLOSURE

3.1 Advertising for the recruitment of Individual Franchisees shall be free- of ambiguity and misleading statements;

3.2 Any recruitment, advertising and publicity material, containing direct or indirect references to future possible results, figures or earnings to be expected by Individual Franchisees, shall be objective and shall not be misleading.

3.3 In order to allow prospective Individual Franchisees to enter into any binding document with full knowledge, they shall be given a copy of the present Code of Ethics as well as full and accurate written disclosure of all information material to the franchise relationship, within a reasonable time prior to the execution of these binding documents

3.4 If a Franchisor imposes a Pre-contract on a candidate Individual Franchisee, the following principles should be respected :

prior to the signing of any pre-contract, the candidate Individual Franchisee should be given written information on its purpose and on any consideration he may be required to pay to the Franchisor to cover the latter's actual expenses, incurred during and with respect to the pre-contract phase ; if the agreement is executed, the said consideration should be reimbursed by the Franchisor or set off against a possible entry fee to be paid by the Individual Franchisee;

the Pre-contract shall define its term and include a termination clause;

the Franchisor can impose non-competition and/or secrecy clauses to protect its know-how and identity.

4. SELECTION OF INDIVIDUAL FRANCHISEES

A Franchisor should select and accept as Individual Franchisees only those who, upon reasonable investigation, appear to possess the basic skills, education, personal qualities and financial resources sufficient to carry on the franchised business.

5. THE FRANCHISE AGREEMENT

5.1 The Franchise agreement shall comply with the National law, European community law and this Code of Ethics and any national Extensions thereto.

5.2 The agreement shall reflect the interests of the members of the franchised network in protecting the Franchisor's industrial and intellectual property rights and in maintaining the common identity and reputation of the franchised network. All agreements and all contractual arrangements in connection with the franchise relationship shall be written in or translated by a sworn translator into the official language of the country the Individual Franchisee is established in, and signed agreements shall be given immediately to the Individual Franchisee.

5.3 The Franchise agreement shall set forth without ambiguity, the respective obligations and responsibilities of the parties and all other material terms of the relationship.

5.4 The essential minimum terms of the agreement shall be the following

the rights granted to the Franchisor

the rights granted to the Individual Franchisee

the goods and/or services to be provided to the Individual Franchisee

the obligations of the Franchisor

the obligations of the Individual Franchisee

the terms of payment by the Individual Franchisee

the duration of the agreement which should be long enough to allow Individual Franchisees to amortize their initial investments specific to the franchise

the basis for any renewal of the agreement

the terms upon which the Individual Franchisee may sell or transfer the franchised business and the

Franchisor's possible pre-emption rights in this respect

provisions relevant to the use by the Individual Franchisee of the Franchisor's distinctive signs, trade name, trademark, service mark, store sign, logo or other distinguishing identification

the Franchisor's right to adapt the franchise system to new or changed methods

*provisions for termination of the agreement
provisions for surrendering promptly upon termination of the franchise agreement any tangible and intangible property belonging to the Franchisor or other owner thereof.*

6. THE CODE OF ETHICS AND THE MASTER-FRANCHISE SYSTEM

This Code of Ethics shall apply to the relationship between the Franchisor and its Individual Franchisees and equally between the Master Franchisee and its Individual Franchisees. It shall not apply to the relationship between the Franchisor and its Master-Franchisees.

PŘÍLOHA 2UNIDROIT MODEL FRANCHISE DISCLOSURE LAW¹⁵

Rome, September 2002

ARTICLE 1

(SCOPE OF APPLICATION)

(1) This law applies to franchises to be granted or renewed for the operation of one or more franchised businesses within the [State adopting this law].

(2) Except as otherwise expressly provided in this law it is not concerned with the validity of the franchise agreement or any of its provisions.

ARTICLE 2

(DEFINITIONS)

For the purposes of this law:

affiliate of the franchisee means a natural or legal person who directly or indirectly controls or is controlled by the franchisee, or is controlled by another party who controls the franchisee;

affiliate of the franchisor means a natural or legal person who directly or indirectly controls or is controlled by the franchisor, or is controlled by another party who controls the franchisor;

development agreement means an agreement under which a franchisor in exchange for direct or indirect financial compensation grants to another party the right to acquire more than one franchise of the same franchise system;

disclosure document means a document containing the information required under this law;

franchise means the rights granted by a party (the franchisor) authorising and requiring another party (the franchisee), in exchange for direct or indirect financial compensation, to engage in the business of selling goods or services on its own behalf under a system designated by the franchisor which includes know-how and assistance, prescribes in substantial part the manner in which the franchised business is to be operated, includes significant and continuing operational control by the franchisor, and is substantially associated with a trademark, service mark, trade name or logotype designated by the franchisor. It includes:

(A) the rights granted by a franchisor to a sub-franchisor under a master franchise agreement;

(B) the rights granted by a sub-franchisor to a sub-franchisee under a sub-franchise agreement;

(C) the rights granted by a franchisor to a party under a development agreement.

For the purposes of this definition “direct or indirect financial compensation” shall not include the payment of a bona fide wholesale price for goods intended for resale;

franchise agreement means the agreement under which a franchise is granted;

franchised business means the business conducted by the franchisee under a franchise agreement;

franchisee includes a sub-franchisee in its relationship with the subfranchisor and the sub-franchisor in its relationship with the franchisor;

franchisor includes the sub-franchisor in its relationship with its subfranchisees;

master franchise means the right granted by a franchisor to another party (the sub-franchisor) to grant franchises to third parties (the subfranchisees);

material change in the information required to be disclosed means a change which can reasonably be expected to have a significant effect on the prospective franchisee’s decision to acquire the franchise;

material fact means any information that can reasonably be expected to have a significant effect on the prospective franchisee’s decision to acquire the franchise;

misrepresentation means a statement of fact that the person making the statement knew or ought to have known to be untrue at the time the statement was made;

omission means the failure to state a fact of which the person making the statement was aware at the time the statement ought to have been made;

State includes the territorial units making up a State which has two or more territorial units, whether or not possessing different systems of law applicable in relation to the matters dealt with in this law;

and

sub-franchise agreement means a franchise agreement concluded by a sub-franchisor and a sub-franchisee pursuant to a master franchise.

ARTICLE 3

(DELIVERY OF DISCLOSURE DOCUMENT)

(1) A franchisor must give every prospective franchisee a disclosure document, to which the proposed franchise agreement must be attached, at least fourteen days before the earlier of

(A) the signing by the prospective franchisee of any agreement relating to the franchise, with the exception of agreements relating to confidentiality of information delivered or to be delivered by the franchisor; or

(B) the payment to the franchisor or an affiliate of the franchisor by the prospective franchisee of any fees relating to the acquisition of a franchise that are not refundable or the refunding of which is subject to such conditions as to render

¹⁵ Viz <http://www.unidroit.org/english/modellaws/2002franchise/2002modellaw-e.pdf>

them not refundable, with the exception of a security (bond or deposit) given on the conclusion of a confidentiality agreement.

(2) The disclosure document must be updated within [X] days of the end of the franchisor's fiscal year. Where there has been a material change in the information required to be disclosed under Article 6, notice in writing of such change should be delivered to the prospective franchisee as soon as practicable before either of the events described in Sub-Paragraphs (1)(A) or (1)(B) has occurred.

ARTICLE 4

(FORMAT OF DISCLOSURE DOCUMENT)

(1) Disclosure must be provided in writing.

(2) The franchisor may use any format for the disclosure document, provided that the information contained therein is presented as a single document at one time and meets the requirements imposed by this law.

ARTICLE 5

(EXEMPTIONS FROM OBLIGATION TO DISCLOSE)

No disclosure document is required:

(A) in case of the grant of a franchise to a person who has been an officer or director of the franchisor or of an affiliate of the franchisor for at least one year immediately before the signing of the franchise agreement;

(B) in case of the assignment or other transfer of a franchisee's rights and obligations under an existing franchise agreement, where the assignee or transferee is bound by substantially the same terms as the assignor or transferor, and the franchisor has not had a significant role in the transaction other than approval of the transfer.

(C) in case of the grant of a franchise to sell goods or services to a natural or legal person who has been engaged in the same or a similar business for the previous two years, if the sales of the franchise, as reasonably anticipated by the parties at the time the franchise agreement is entered into, will not during the first year of the relationship exceed 20% of the total aggregate sales of the combined business of the franchisee and its affiliates;

(D) in case of the grant of a franchise pursuant to which the prospective franchisee commits to a total financial requirement under the franchise agreement in excess of [X];

(E) in case of the grant of a franchise to a prospective franchisee who together with its affiliates has a net worth in excess of [Y] or turnover in excess of [Z]; or

(F) in case of the renewal or extension of a franchise on the same conditions.

ARTICLE 6

(INFORMATION TO BE DISCLOSED)

(1) In the disclosure document the franchisor shall provide the following information:

(A) the legal name, legal form and legal address of the franchisor and the address of the principal place of business of the franchisor;

(B) the trademark, trade name, business name or similar name, under which the franchisor carries on or intends to carry on business in the State in which the prospective franchisee will operate the franchise business;

(C) the address of the franchisor's principal place of business in the State where the prospective franchisee is located;

(D) a description of the franchise to be operated by the prospective franchisee;

(E) a description of the business experience of the franchisor and its affiliates granting franchises under substantially the same trade name, including:

(i) the length of time during which each has run a business of the type to be operated by the prospective franchisee; and

(ii) the length of time during which each has granted franchises for the same type of business as that to be operated by the prospective franchisee;

(F) the names, business addresses, positions held, and business experience of any person who has senior management responsibilities for the franchisor's business operations in relation to the franchise;

(G) any criminal convictions or any finding of liability in a civil action or arbitration involving franchises or other businesses relating to fraud, misrepresentation, or similar acts or practices of:

(i) the franchisor; and

(ii) any affiliate of the franchisor who is engaged in franchising for the previous five years, and whether any such action is pending against the franchisor or its subsidiary, and the court or other citation of any of the above;

(H) any bankruptcy, insolvency or comparable proceeding involving the franchisor and its affiliate(s) for the previous five years and the court citation thereof;

(I) the total number of franchisees and company-owned outlets of the franchisor and of affiliates of the franchisor granting franchises under substantially the same trade name;

(J) the names, business addresses and business phone numbers of the franchisees, and of the franchisees of any affiliates of the franchisor which are granting franchises under substantially the same trade name whose outlets are located nearest to the proposed outlet of the prospective franchisee, but in any event of not more than [X] franchisees, in the State of the franchisee and/or contiguous States, or, if there are no contiguous States, the State of the franchisor;

(K) information about the franchisees of the franchisor and about franchisees of affiliates of the franchisor that grant franchises under substantially the same trade name that have ceased to be franchisees during the three fiscal years

before the one during which the franchise agreement is entered into, with an indication of the reasons for which the franchisees have ceased to be franchisees of the franchisor;

(L) the following information regarding the franchisor's intellectual property to be licensed to the franchisee, in particular trademarks, patents, copyright and software:

- (i) the registration and/or the application for registration, if any,
- (ii) the name of the owner of the intellectual property rights and/or the name of the applicant, if any;
- (iii) the date on which the registration of the intellectual property rights licensed expires; and
- (iv) litigation or other legal proceedings, if any, which could have a material effect on the franchisee's legal right, exclusive or nonexclusive, to use the intellectual property under the franchise agreement in the State in which the franchised business is to be operated;

(M) information on the categories of goods and/or services that the franchisee is required to purchase or lease, indicating

- (i) whether any of these have to be purchased or leased from the franchisor, affiliates of the franchisor or from a supplier designated by the franchisor;
- (ii) whether the franchisee has the right to recommend other suppliers for approval by the franchisor; and
- (iii) whether any revenue or other benefit that may be directly or indirectly received by the franchisor or any of the affiliates of the franchisor from any supplier of goods and/or services to the franchisee, such as rebates, bonuses, or incentives with regard to those goods and/or services, shall be passed on to the prospective franchisee or, if not, whether a price mark-up will be made by the franchisor or the supplier recommended by the franchisor;

(N) financial matters, including:

- (i) (a) an estimate of the prospective franchisee's total initial investment;
- (b) financing offered or arranged by the franchisor, if any;
- (c) the financial statements of the franchisor and when available audited or otherwise independently verified financial statements, including balance sheets and statements of profit and loss, for the previous three years. Franchisors, the creation of which goes back less than three years, are under an obligation to disclose the same documents prepared since they began their activity;
- (ii) (a) If information is provided to the prospective franchisee by or on behalf of the franchisor concerning the historical or projected financial performance of outlets owned by the franchisor, its affiliates or franchisees, the information must:
 - (aa) have a reasonable basis at the time it is made;
 - (bb) include the material assumptions underlying its preparation and presentation;
 - (cc) state whether it is based on actual results of existing outlets;
 - (dd) state whether it is based on franchisor-owned and/or franchisee-owned outlets; and
 - (ee) indicate the percentage of those outlets that meet or exceed each range or result.

(b) If the financial information referred to in the preceding subparagraph is provided, the franchisor must state that the levels of performance of the prospective franchisee's outlet may differ from those contained in the information provided by the franchisor.

(O) a description of:

- (i) the state of the general market of the products or services that are the subject of the contract;
- (ii) the state of the local market of the products or services that are the subject of the contract;
- (iii) the prospects for development of the market; and

(P) anything else necessary to prevent any statement in the document from being misleading to a reasonable prospective franchisee.

(2) The following information shall also be included in the disclosure document. However, where the information is contained in the franchise agreement, the franchisor may in the disclosure document merely make reference to the relevant section of the franchise agreement. Where the following items of information are not included in the proposed franchise agreement, that fact shall be stated in the disclosure document :

- (A) the term and conditions of renewal of the franchise, if any;
- (B) a description of the initial and on-going training programmes;
- (C) the extent of exclusive rights to be granted, if any, including exclusive rights relating to territory and/or to customers and also information on any reservation by the franchisor of the right
 - (i) to use, or to license the use of, the trademarks covered by the franchise agreement;
 - (ii) to sell or distribute the goods and/or services authorised for sale by the franchisee directly or indirectly through the same or any other channel of distribution, whether under the trademarks covered by the agreement or any other trademark;
- (D) the conditions under which the franchise agreement may be terminated by the franchisor and the effects of such termination;
- (E) the conditions under which the franchise agreement may be terminated by the franchisee and the effects of such termination;
- (F) the limitations imposed on the franchisee, if any, in relation to territory and/or to customers;
- (G) in-term and post-term non-compete covenants;
- (H) the initial franchise fee, whether any portion of the fee is refundable, and the terms and conditions under which a refund will be granted;

- (I) other fees and payments, including any gross-up of royalties imposed by the franchisor in order to offset withholding tax;
 - (J) restrictions or conditions imposed on the franchisee in relation to the goods and/or services that the franchisee may sell;
 - (K) the conditions for the assignment or other transfer of the franchise; and
 - (L) any forum selection or choice of law provisions, and any selected dispute resolution processes.
- (3) Where the franchise is a master franchise, the sub-franchisor must, in addition to the items specified in paragraphs (1) and (2), disclose to the prospective sub-franchisee the information on the franchisor that it has received under paragraphs (1)(A), (E), (H), and (2)(C) and (F) of this article, as well as inform the prospective subfranchisee of the situation of the sub-franchise agreements in case of termination of the master franchise agreement and of the content of the master franchise agreement.

ARTICLE 7

(ACKNOWLEDGEMENT OF RECEIPT OF DISCLOSURE DOCUMENT)

The prospective franchisee shall at the request of the franchisor acknowledge in writing the receipt of the disclosure document.

ARTICLE 8

(REMEDIES)

(1) If the disclosure document or notice of material change:

(A) has not been delivered within the period of time established in Article 3;

(B) contains a misrepresentation of a material fact; or

(C) makes an omission of a material fact;

then the franchisee may on 30 days prior written notice to the franchisor terminate the franchise agreement and/or claim against the franchisor for damages suffered from the conduct described in (A), (B) and (C), unless the franchisee had the information required to be disclosed through other means, did not rely on the misrepresentation, or termination is a disproportionate remedy in the circumstances.

(2) The remedies granted to the franchisee pursuant to this article must be exercised no later than the earlier of:

(A) one year after the act or omission constituting the breach upon which the right to terminate is based;

(B) three years after the act or omission constituting the breach upon which the right to claim for damages suffered is based;

(C) one year after the franchisee becomes aware of facts or circumstances reasonably indicating that it may have a right to claim for damages suffered; or

(D) within 90 days of the delivery to the franchisee of a written notice providing details of the breach accompanied by the franchisor's then current disclosure document.

(3) The rights provided by paragraph (1) of this Article do not derogate from any other right the franchisee may have under the applicable law.

(4) All matters regarding termination and damages, which have not been expressly regulated in this article, shall be governed by the applicable law.

ARTICLE 9

(TEMPORAL SCOPE OF APPLICATION)

This law applies whenever a franchise agreement is entered into or renewed after the law enters into force.

ARTICLE 10

(WAIVERS)

Any waiver by a franchisee of a right given by this law is void.