

Dobra umowa to podstawa

2015-02-03

Osoba podpisująca umowę franczyzową ma ograniczone pole manewru, co do modyfikacji jej zapisów. Musi jednak mieć rozeznanie, co taki kontrakt powinien zawierać. Wiedza na temat tego, które zapisy są niezbędnym standardem, a które są niepożądane z punktu widzenia franczyzodawcy, pozwoli przyszłemu restauratorowi mieć pewność, że kontrakt jest korzystny.

Franchising, czy też, używając języka polskiego, franczyza, polega na udzieleniu przez dane przedsiębiorstwo (franczyzodawca) innemu podmiotowi (franczyzobiorcy) zezwolenia na sprzedaż dóbr lub świadczenie usług na określonym terytorium. Franczyza jest więc sposobem prowadzenia własnej firmy pod szyldem innej marki.

Umowa franczyzy jest, zarówno dla franczyzodawcy jak i dla franczyzobiorcy, najważniejszym dokumentem. Reguluje prawa i obowiązki stron wynikające z wzajemnej współpracy. W umowie tej określamy przede wszystkim: sposoby wykorzystywania znaków towarowych franczyzodawcy, zobowiązanie do przekazania know-how, czy też rodzaj udzielanej pomocy franczyzobiorcy.

Przeczytaj cały artykuł