Lindblad

Tuloksellista juridiikkaa

Franchise-sopimukset
webinaari
2020

Asianajaja Markku Lindblad

Lindblad

Tuloksellista juridiikkaa

Sisältö

- Lähtökohdat
- Tuotejakelu franchising
- Tavaramerkki franchising
- Liiketoimintamalli franchising
- Franchise –sopimus
- Sopimuksen osapuolet
- Sopimuksen tarkoitus, luovutettavat oikeudet
- Käsikirja
- Franchise –ottajan toiminta-alue ja yksinoikeus
- Franchise –antajan velvollisuudet
- Franchise –ottajan velvollisuudet
- Laskutus, kirjanpito ja raportointi
- Toimitilat
- Franchising maksut
- Kilpailukielto ja salassapito
- Sopimussakko
- Sopimuksen siirto
- Sopimuksen voimassaolo
- Franchise –sopimuksen irtisanominen
- Kouvolan HO 6.9.2005 641
- Franchise –sopimuksen purku ja vahingonkorvaus
- Keskuskauppakamarin välimiesmenettelysääntöjen mukainen välimiesmenettely 2018
- Franchise –sopimuksen päätyttyä
- Riitojen ratkaisu
- KKO 1996:27
- Sopimuksen muutokset ja lisäykset

Lähtökohdat

- Franchise-sopimuksen osapuolina
  1) franchise-antaja ja
  2) franchise-ottaja
- Franchise –antaja luovuttaa franchise –ottajalle vastiketta vastaa oikeuden käyttää hallitsemaansa liiketoimintakonseptia sopimuksen määräämällä tavalla.
- Franchising jaetaan kolmeen tyyppiin
  - Tuotejakelu franchising
  - Tavaramerkki franchising
  - Liiketoimintamalli franchising

Tuotejakelu franchising

- Luovutetaan oikeus ainoastaan kehitetyn ja/tai valmistetun tuotteen myymiseen (esim. Coca Cola)

Tavaramerkki franchising

- Luovutetaan oikeus käyttää tavaramerkkiä, liiketunnusta tai toiminimeä.
- Yhteistyö keskittyy markkinointiin, varausjärjestelmiin, koulutukseen ja rekrytointiin.
- Tärkeää on toiminnan laatu ja maine, ei niinkään tiivis yhteistyö.
- Tyypillisiä esimerkkejä hotelliketjut ja valtuutetut autoliikkeet.

Liiketoimintamalli franchising

- Luovutetaan käyttöoikeus koko liiketoimintamalliin.
- Toimitaan ketjun tunnuksen alla ja harjoitetaan toimintaa saatujen ohjeiden mukaan samoin kuin muissa ketjun yrityksissä.
- Toimintamallista ketjuyritysten toimipisteet ovat tyyliltään ja tuotteiltaan lähes identtisiä (McDonalds).
- Franchise –ottaja vastaa oman yrityksen toiminnasta noudattaen ohjeita ja koulutusta tavaramerkin tuotteiden ja palveluiden käytöstä.
- Franchise –antaja vastaa ketjun markkinoinnista ja menestyksestä sekä sen yleisestä toiminnasta.
- Franchise –ottaja maksaa liittymismaksun ja kuukausimaksuja ja/tai royalteja.
- Franchise –antaja usein omistaa toimitilat, joissa toimintaa harjoitetaan tai vuokraa tilan sopimuksen ajaksi.

Franchise -sopimus

- Franchise –sopimus ei ole laissa erikseen säädelty sopimustyyppi.
- Sopimuksessa käytetään usein vakioehtoja.
- Suhde yhtiönä toimimiseen.
  - Teoriassa tietyissä tilanteissa voidaan soveltaa lakia avoimesta yhtiöstä ja kommandiitti yhtiöstä.
  - Mitä itsenäisempää franchise –ottajan toiminta on, sitä epätodennäköisemmin yhtiösuhteen nähdään syntyneen.
  - Toiminta yhteiseen lukuun ja voiton ja tappioiden jakaminen indikoisi yhtiösuhteen olemassa oloa.
- Suhde työsuhteeseen
  - Työsuhteen tyyppisenä ei voitane pitää silloin kun franchise –ottaja toimii yhtiömuodossa.
  - Työsuhteena ei voitane pitää myöskään sellaista tilannetta, jossa franchise –ottajalla on omia työntekijöitä.
  - Työsuhde edellyttää myös työnantajan johtoa ja valvontaa, joka ei normaalitilanteessa toteutune franchise –suhteessa.

Sopimuksen osapuolet

- Franchise –antaja
  - Franchise –ottajan hyvä arvioida sitä, miten tunnettu ja omintakeinen brändi ja liikeidea on kyseessä sekä millainen kokemus toimialalla franchise –antajalla on.
- Franchise –ottaja
  - Tyypillisesti yhtiö.
  - Usein franchise –ottajan puolesta yksityishenkilö (omistaja) on vastuussa sopimuksessa määritellyistä asioista kuten kilpailukiellosta ja salassapitovelvoitteen noudattamisesta.
  - Kohdassa voi olla myös kielto luovuttaa franchise –ottajan yrityksen osakkeita tai osuuksia ilman franchise –antajan suostumusta.

Sopimuksen tarkoitus, luovutettavat oikeudet 1

- Tavaramerkin ja liiketoimintamallin luovuttaminen franchise –ottajan käyttöön.
- Franchise –ottaja itsenäinen yrittäjä, markkinoitava yritystä ketjun tunnuksin. Franchise –ottajan oma toiminimi ei yleensä näy markkinoinnissa.
- Liiketoimintamallin omistuksen ja ketjun kehittämisen määrittely korostaa franchise –antajan päätösvaltaa toiminnan yksityiskohtien osalta. Tämä vähentää franchise –ottajan mahdollisuutta vedota ongelmatilanteessa kohtuuttomuuteen.
- Keskeistä franchise –ottajalle luovutettavien oikeuksien määrittely.

Sopimuksen tarkoitus, luovutettavat oikeudet 2

- Määräykset tavaramerkkien ja muiden tunnusten käytöstä.
- Usein viitataan käsikirjaan tai muuhun sopimuksen ulkopuoliseen asiakirjaan.
- Yleensä sopimukseen kirjattu franchise –antajan oikeus antaa toimintaan liittyviä yksipuolisia ohjeita, määräyksiä sekä erilaisia suosituksia.

Käsikirja - velvoittavuus

- Käsikirjan sisältö sitoo franchise –ottajaa. (sopimuksen liite)
- Käsikirja salassa pidettävä.
- Käsikirjan sitovuus usein määritelty samanlaiseksi kuin varsinaisen sopimuksen.

Käsikirja – muutokset, tutustuminen

- Tärkeä määritellä millainen oikeus franchise –antajalla on yksipuolisesti muuttaa käsikirjan sisältöä ja liiketoimintamallia.
  - Lähtökohtaisesti franchise –antajalla oikeus kehittää liiketoimintamallia, liiketoimintaa ja ketjua.
  - Huomioitava erityisesti oikeus sellaisten muutosten tekemisen osalta, jotka aiheuttavat kustannuksia tai investointitarpeita.
- Sopimuksessa velvoitetaan franchise –ottajaa noudattamaan käsikirjaan tehtyjä muutoksia.
- Muutosoikeutta voidaan rajata esimerkiksi minimiväliajoilla kustannuksia aiheuttaville muutoksille tai muutosten aiheuttavien kustannusten enimmäismäärällä ym.
- Franchise –ottajan olisi hyvä tutustua käsikirjaan ennen franchise –sopimuksen allekirjoittamista.
  - Usein edellytetään salassapitosopimuksen allekirjoittamista ennen käsikirjaan tutustumista
  - Toisinaan käsikirjaan tutustuminen tehtävä franchise –antajan tiloissa.

Franchise –ottajan toiminta-alue ja yksinoikeus

- Usein sopimuksessa määritellään franchise –ottajan toiminta-alue.
- Franchise –ottajalle voidaan antaa yksinoikeus liiketoimintaan toiminta-alueella.
- Yksinoikeuden säilyttämiselle voidaan asettaa ehtoja.
  - Tyypillisesti esim. myyntitavoitteen saavuttaminen määrätyn ajanjakson kuluessa.
  - Ellei tavoite täyty, franchise –antajalla oikeus perustaa toimipisteitä franchise –ottajan toiminta-alueelle.
- Ellei yksinoikeutta ole, franchise –antaja voi perustaa alueelle uusia toimipisteitä.

Franchise –antajan velvollisuudet

- Koulutus ja koulutusohjelman sisältö, neuvonta.
  - Koulutuksen kustannuksista on syytä sopia sopimuksessa.
- Mainonta ja markkinointi.
  - Määräykset valtakunnallisesta koko ketjua koskevasta mainonnasta.
  - Määräykset franchise –ottajan velvollisuudesta toteuttaa paikallista mainontaa omalla alueellaan sekä mainosmateriaalin sisällöstä.
  - Markkinointimaksun perusteet
- Liikeidean kehittäminen.
- Palveluiden sisältö.
  - Usein laskutus ja kirjanpito keskitetysti.
- Suojatut tavaramerkit ja muut tunnukset.
- Sopimuksessa yleensä määritelty, millaista tukea franchise –antaja tarjoaa franchise –ottajalle.
- Ketjun sisäinen yhteydenpito.

Franchise –ottajan velvollisuudet

- Laatuun liittyvät velvollisuudet.
  - Henkilökunnan osaaminen.
  - Mainonta ja markkinointi.
    - Aineisto, jonka franchise –antaja toimittaa franchise –ottajalle.
    - Ehdot, joiden puitteissa aineistoa voi käyttää.
  - Ketjun hinnoittelun seuraaminen.
  - Tuotteiden ja raaka-aineiden hankinta franchise –antajalta.
  - Liikevaihtoa koskevat velvoitteet.
  - Valitusten käsittely.
- Liiketunnusten suojaus.

Franchise –ottajan velvollisuudet

- Toimitilat.
  - Franchise –ottajan velvollisuudet tehdä parannuksia/ muutoksia toimitiloihin ja sisustukseen.
    - Kustannusten jakautuminen osapuolten välillä.
  - Määritellyt aukioloajat.
    - Usein franchise –ottaja on velvollinen osallistumaan päivittäiseen työhön henkilökohtaisesti.
- Usein sovitaan aloittamisajankohta.
- Vakuutukset, jotka pitää ottaa.

Laskutus, kirjanpito ja raportointi

- Tyypillisesti kattava ja yksityiskohtainen raportointivelvollisuus.
  - Myyntimäärien toteutuminen tuoteryhmittäin ja ostot tuoteryhmittäin.
  - Myyntimäärien perusteella määrätään mahdollinen franchise –maksu.
- Franchise –antajalla on tyypillisesti oikeus tutustua kirjanpitoon.
  - Hyvä sopia tarkastusten kustannusten jaosta.
- Usein määritelty tilitoimisto, jota käytettävä.

Toimitilat

- Franchise -antajaja usein määritellyt mitä kalustoon sisältyy.
  - Sopimuksessa usein määritelty, että franchise –antaja saa/on velvollinen lunastamaan kaluston sopimuksen päätyttyä.
  - Lunastushinnan määräytymismekanismi.
- Franchise –antajalla saattaa olla rahoitusmalleja franchise –ottajan käytettäväksi liiketoiminnan ja tilojen alkuinvestointien rahoittamiseksi.
- Sopimuksessa saattaa olla määräyksiä franchise –ottajan oikeudesta myydä liiketilan kalusto uudelle yrittäjälle.
- Liiketila usein franchise –antajan vuokraama tai omistama.
  - Sopimuksessa määritellään käyttökorvaus tai muu liikepaikkamaksu liiketilasta sekä maksun muuttamisperusteet.
- Määräykset franchise –ottajan velvollisuudesta luovuttaa liikepaikka sopimuksen päättyessä.
- Franchise –antaja velvollinen/oikeutettu ottaman liiketilan vuokrasopimuksen vastatakseen.
- Vuokravakuuden määrä.

Franchising maksut

- Investointien suuruus.
  - Tulevat investoinnit.
- Liittymismaksu.
  - Liittymismaksua ei yleensä palauteta.
  - Vaikka franchise –ottaja saisi myydä toiminnan, uusi yrittäjä tyypillisesti joutuu maksamaan uuden liittymismaksun.
  - Uusi liittymismaksu sopimuksen uudistamisen yhteydessä?
- Liikevaihtoon perustuvat jatkuvat maksut.
- Mainonta- ja markkinointimaksut.
- Koulutus-, taloushallinto- ja muut maksut.
- Maksuaikataulut, korot, viivästymisseuraamukset.
- Vakuudet.

Kilpailukielto ja salassapito

- Franchise –ottajan edellytetään yleensä toimivan sopimuksen ajan ja pelkästään franchise –toiminnassa.
- Franchise –toiminnassa mahdollista vuoden mittainen kilpailukielto sopimuksen päättymisen jälkeen.
  - Kilpailukielto voi koskea tavaroita tai palveluita, jotka kilpailevat sopimuksessa tarkoitettujen tavaroiden tai palveluiden kanssa.
  - Velvoite voi koskea tiloja ja maa-alaa, jolla franchise –ottaja on toiminut sopimuksen voimassaoloaikana.
  - Kilpailukiellon on oltava välttämätön franchise –antajan franchise –ottajalle luovuttaman tietotaidon suojaamiseksi.

Kilpailukielto ja salassapito

- Salassapitolauseke estää liikesalaisuuksien kuten liiketoimintamalli, käsikirja, prosessit, tuotteet, tietotaito luvattoman ilmaisemisen kolmannelle.
- Usein franchise –ottajana olevan yrityksen omistaja sitoutuu henkilökohtaisesti noudattamaan kilpailukieltoa ja salassapitovelvoitetta.

Sopimussakko

- Sopimussakon kohteena tyypillisesti kilpailukielto sekä salassapitovelvoite, välillä myös muut sopimusvelvoitteet.
- Sopimussakko tulee maksettavaksi kun sopimusrikkomus osoitetaan. Vaatimuksen esittäjän ei tarvitse näyttää toteen vahingon määrää.
- Sopimussakko saattaa olla korvauksen koko määrä tai korvauksen vähimmäismäärä, jolloin sopimussakon ylittävä korvausmäärä tulee näyttää määrällisesti toteen.
- Usein franchise –ottajana olevan yrityksen omistaja sitoutuu henkilökohtaisesti noudattamaan sopimussakkovelvoitetta.

Sopimuksen siirto

- Sopimuksen siirto on usein kielletty kokonaan.
- Kuolemantapauksessa perilliset saattavat voida jatkaa toimintaa rajatun ajan.
- Voidaan sopia oikeudesta siirtää sopimus yrittäjälle, joka pystyy toteuttamaan sopimuksen tavoitteet ja velvoitteet ja jonka franchise –antaja voi hyväksyä.
  - Tyypillisesti tälle oikeudelle on asetettu tiukat ehdot ja rajoitukset.
- Franchise –ottajan pysyvä sairastuminen?

Sopimuksen voimassaolo

- Sopimus voi olla voimassa toistaiseksi tai sovitun määräajan.
- Sopimuksen uudistamisen edellytykset sovitaan usein alkuperäisessä sopimuksessa.
- Sopimuksessa voi olla määräyksiä ehdoista, jotka franchise – ottajan on täytettävä, jotta sopimusta voidaan jatkaa.
  - Liikevaihdon määrä ym.
- Sopimuksessa syytä varautua tilanteeseen, jossa ei uutta sopimusta tehdä tai alkuperäinen sopimus päättyy ennen määräajan umpeutumista.

Sopimuksen voimassaolo

- Määräaikainen sopimus päättyy määräajan päätyttyä, jollei muuta ole sovittu
  - On voitu sopia siitä, että sopimus jatkuu automaattisesti, jollei jompikumpi irtisano sopimusta tiettynä aikana ennen sopimuskauden päättymistä.
  - Sopimuksessa voidaan edellyttää sitä, että osapuoli ilmoittaa tiettynä aikana ennen sopimuskauden päättymistä haluaako/ ei halua jatkaa sopimusta uudeksi määräaikaisesti sopimuskaudeksi.
- Sopimuksen voimassaolon pitäisi olla sellainen, että franchise – ottaja pystyy kattamaan kauden aikana tekemänsä investoinnit kauden aikana saamillaan tuotoilla.

Franchise -sopimuksen irtisanominen

- Toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia koskee irtisanomisvapaus: irtisanominen ei edellytä erityistä perustetta ja sen voi tehdä haluamanaan ajankohtana; ellei ole sovittu toisin
- Franchise –ottajan mahdollisuus päättää sopimussuhde liiketoiminnan epäonnistumisen johdosta.

Kouvolan HO 6.9.2005 641 Oikeustoimen kohtuullistaminen 1

Franchise-ottaja oli irtisanonut franchisesopimuksen ennen määräajan loppumista toiminnan kannattamattomuudesta johtuen. Kantajana ollut franchise-antaja oli vaatinut tätä maksamaan sopimusrikkeen johdosta sopimussakon, sekä korvaamaan rikkeestä mahdollisesti aiheutuvat vahingot. Sopimuksessa ei ollut irtisanomisehtoa.

- Oikeustoimilain 36 §:n mukaan, jos oikeustoimen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, ehtoa voidaan joko sovitella tai jättää se huomioon ottamatta. Kohtuuttomuutta arvosteltaessa on otettava huomioon oikeustoimen koko sisältö, osapuolten asema, oikeustointa tehtäessä ja sen jälkeen vallinneet olosuhteet sekä muut seikat. Pykälän 2 momentin mukaan, jos 1 momentissa tarkoitettu ehto on sellainen, että sopimuksen jääminen voimaan muilta osin muuttumattomana ei ole ehdon sovittelun vuoksi kohtuullista, sopimusta voidaan sovitella muiltakin osin tai se voidaan määrätä raukeamaan.

Kouvolan HO 6.9.2005 641 Oikeustoimen kohtuullistaminen 2

- Koska franchise –ottajan toiminnan jatkaminen on käynyt taloudellisesti mahdottomaksi, sopimuksen soveltaminen 10 vuotta voimassa olevana ilman irtisanomismahdollisuutta johtaa kohtuuttomuuteen. Franchise –ottajalla on oikeus irtautua sopimuksesta. Yhtiö ei ole näyttänyt, että franchise –ottajan menettely olisi ollut syy yrityksen kannattamattomuudelle.
- Franchise –ottaja ei ole velvollinen maksamaan sopimussakkoa tai vahingonkorvauksia saamatta jääneistä järjestelmä- ja markkinointimaksuista.
- Huomattavaa on, että hovioikeus asetti franchise –antajalle todistustaakan näyttää sen, että franchise –ottajan menettely olisi kannattamattomuuden syy tässä tilanteessa.
- Hovioikeus kiinnitti huomiota siihen, että franchise –antaja oli Suomen Franchising-Yhdistyksen jäsen. Yhdistyksen eettisissä säännöissä on lueteltu ne ehdot, jotka franchising sopimuksen tulee vähintään sisältää. Näitä ovat muun ohella sopimuksen irtisanomista koskevat määräykset. Hovioikeus on kiinnittänyt tähän huomiota arvioidessaan mikä merkitys sillä on, että kyseisessä franchising sopimuksessa ei ollut lainkaan irtisanomisehtoa.

Franchise -sopimuksen purku ja vahingonkorvaus

- Franchise -sopimuksen purkamistilanteet ja niihin liittyvät vahingonkorvausvaatimukset
  - Purkaminen edellyttää olennaista sopimusrikkomusta, joka on käsillä esim. franchise –ottajan ryhtyessä kilpailevaan toimintaan, joka rikkoo sopimussuhteen lojaalisuusvelvoitteita.
  - Purkaminen voi perustua myös siihen, ettei sopimuksen toinen osapuoli ole täyttänyt sopimuksessa määriteltyjä velvoitteita. Tyypillisesti sopimuksissa yksityiskohtaisia määräyksiä, joiden täyttämättä jättäminen antaa franchise –antajalle oikeuden purkaa sopimus kesken sopimuskauden.
  - Sopimuksessa tulisi olla mahdollisuus korjata laiminlyönnit ja puutteet seuraamuksitta.
  - Vahingonkorvausvelvollisuuden syntymiseksi on mm. täytynyt aiheutua vahinkoa ja vahinkoa aiheuttaneen toiminnan tai toimen täytyy olla syy-yhteydessä aiheutettuun vahinkoon, vahingonkärsijän oma myötävaikutus huomioidaan.

Keskuskauppakamarin välimiesmenettelysääntöjen mukainen välimiesmenettely 2018

Franchising-antaja X Oy ja franchising ottaja AB Oy olivat solmineet franchisesopimuksen vuonna 2014. AB Oy harjoitti toimintaa vuoteen 2017 asti kunnes AB Oy asetettiin konkurssiin. Kantaja X Oy vaati AB Oy:tä ja sen yrittäjiä A:ta ja B:tä maksamaan maksamatta jätettyjen tavaratoimituslaskujen määrän korkoineen. Kysymys välimiesmenettelyssä oli lähinnä siitä, ovatko A ja B vastuussa AB Oy:n maksamatta jättämistä laskuista konkurssin jälkeen.

Sopimuksen allekirjoitus kohtaan oli lisätty vakuutus, että yrittäjät A ja B ovat vastuussa AB Oy:n toiminnasta henkilökohtaisesti. Tästä johtuen A ja B ovat vastuussa, elleivät pysty näyttämään sopimusrikkomuksen johtuvan kantajasta. Arvioitavia seikkoja olivat sopimuksen selkeys, kohtuullisuus ja tavanomaisuus. Välimiesoikeus ei nähnyt minkään näistä seikoista toteutuvan, ja tulkitsi sopimuksen olevan sitova sellaisenaan todeten kyseisen sopimustyypin olevan vapaamuotoinen.

Franchise -sopimuksen päätyttyä

- Franchise –ottajan oikeus käyttää tavaramerkkiä ja liiketoiminnan tunnusmerkkejä päättyy.
  - Oikeus päättyy myös tilanteessa, jossa sopimuksen päättäminen on riitautettu.
- Franchise -yrittäjän tulee palauttaa franchise -sopimuksen päättyessä franchise –antajalle sopimuksen mukaan palautettava aineisto, tyypillisesti brändiin liittyvä aineisto.
- Tyypillisesti franchise –antajalla on oikeus/ velvollisuus ostaa käyttö- ja vaihto-omaisuus sopimuksessa määritellyllä hinnan määrittelymekanismin mukaisella hinnalla.
- Liiketilan luovuttaminen on tyypillisesti sidottu sopimuksen päättymiseen.

Riitojen ratkaisu

- Sopimuksessa tyypillisesti lausutaan riidanratkaisutavoista.
- Epämuodolliset neuvottelut eivät vaadi erityisiä sopimuskirjauksia.
- Sovintomenettelylauseke suositeltava. Sovintomenettely johtaa onnistuessaan nopeasti tulokseen ja käytettäessä Keskuskauppakamarin sääntöjen mukaista sovintomenettelyä, sovittelija voi vahvistaa sovinnon välimiehenä, jolloin sovinto on myös täytäntöönpantavissa.
- Käräjäoikeus riidanratkaisuvaihtoehtona ei ole yleensä suositeltava, koska riita saattaa puolen vuosikymmenen jälkeen olla vielä keskeneräisenä tuomioistuimissa.

Riitojen ratkaisu

- Välimiesmenettelylauseke on tyypillinen vaihtoehto riidanratkaisussa. Keskuskauppakamarin välityslauseke voidaan yhdistää Keskuskauppakamarin sovittelulausekkeeseen. Yhdistäminen mahdollistaa sovintomenettelyn päättämisen kumman tahansa osapuolen puolesta ilman rajoituksia ja siirtymisen välimiesmenettelyyn. Välimiesmenettelyn etuja ovat ammattitaitoiset välimiehet sekä menettelyn nopeus. Keskuskauppakamarin välitysmenettelyssä välimiehen tulee antaa ratkaisunsa 9 kuukauden kuluessa.

KKO 1996:27 Oikeustoimen kohtuullistaminen, välimiesmenettely 1

Franchise-ottaja A ja franchise-antaja X Oy olivat yhteistoimintasopimuksessaan sopineet, että sopimuksesta mahdollisesti aiheutuvat riidat, joita ei voida neuvotellen sopia, ratkaistaan ensisijaisesti välimiesmenettelyssä. Kun X Oy oli irtisanonut sopimuksen ennen määräajan täyttymistä A valitti Vantaan kihlakunnanoikeuteen vedoten irtisanomisen perusteettomuuteen ja vaati X Oy:tä maksamaan takaisin liittymismaksun ja vahingonkorvauksia. X Oy kuitenkin esitti oikeudenkäyntiväitteen, jonka mukaan kyseinen tuomioistuin ei ole toimivaltainen osapuolten välisen sopimuksen perusteella. A katsoi sopimusehdon olevan kohtuuton koska oli sopimusta tehtäessä heikommassa asemassa, eikä ollut ymmärtänyt välityslausekkeen soveltamisen johtavan kohtuuttomuuteen mikäli hänellä ei olisi taloudellisia mahdollisuuksia asian ratkaisemiseksi välimiesoikeudessa.

KKO 1996:27 Oikeustoimen kohtuullistaminen, välimiesmenettely 2

Korkein oikeus on todennut, että ”sopimus on kahden elinkeinoharjoittajan välinen sopimus. Tällaisen sopimuksen osalta, toisin kuin elinkeinoharjoittaja kuluttajan välillä tehdyssä sopimuksessa, välityslausekkeen käyttöä ei ole lailla rajoitettu tai kielletty. … Kohtuuttomuutta on kuitenkin mahdollista arvioida varallisuusoikeudellisista oikeustoimisista annetun lain 36 §:n yleisen sovittelusäännöksen nojalla.” Sopimuksen osapuolten ollessa elinkeinonharjoittajia ei ole syytä arvioida sopimuskohdan pätevyyttä itsessään. KKO on kuitenkin huomauttanut, että välitysehtoa voidaan sovitella, jos sen soveltaminen kustannuksista johtuen kohtuuttomasti heikentäisi osapuolen mahdollisuuksia saada oikeussuojaa. Lisäksi KKO on katsonut erityistä merkitystä olevan sillä, jos heikommassa asemassa oleva sopimuspuoli on verrattavissa työntekijään tai kuluttajaan. ”Välityslauseketta voidaan pitää kohtuuttomana muun muassa silloin, kun riita kysymys on selvä ja yksinkertainen ja sen taloudellinen arvo on vähäinen, jolloin välimiesmenettelystä sopijapuolelle aiheutuvat kustannukset olisivat sopimussuhde kokonaisuudessaan huomioon ottaen kohtuuttomat.”

KKO 1996:27 Oikeustoimen kohtuullistaminen, välimiesmenettely 3

- Kaupallisessa yhteistoimintasopimuksessa välityslauseke ei ole epätavallinen tai yllätyksellinen sopimusehto.
- A oli saanut tutustua sopimustekstiin viikon ajan ennen sen allekirjoittamista ja hänellä oli sopimuksesta päättäessään ollut käytettävissään oikeudellista asiantuntemusta.
- A on sopimuksen liittymisen aikaan ollut työsuhteessa toisaalla ja siten taloudellisesti riippumaton X Oy:stä ja voinut vapaasti päättää, haluaako hän tarjotuilla ehdoilla tehdä yhteistoimintasopimuksen.
- A:n harjoittaman toiminnan tuloslaskelman mukaiset tuotot osoittavat, ettei toiminta ole ollut vähäistä, eikä A:n elinkeinoharjoittamista voida myöskään katsoa olleen niin epäitsenäistä, että A sen vuoksi voitaisiin rinnastaa työntekijään tai kuluttajaan.
- A:n kanteesta ilmeni, että kysymyksessä ei ollut määrältään pieni eikä laadultaan selvä vaatimus. Tällaisten riitakysymysten ratkaiseminen välimiesmenettelyssä ei ole epätavallista.
- Asiaan sovellettavan välimiesmenettelystä annetun lain (967/92) 2 §:n mukaan sopimuksessa ilmaistusta oikeussuhteesta aiheutuvat riitakysymykset, joista voidaan tehdä sovinto, voidaan asianosaisten sopimuksin pätevästi määrätä välimiesten ratkaistavaksi, jollei laissa ole toisin säädetty.
- Elinkeinoharjoittajien välisissä sopimuksissa välityslausekkeen käyttöä ei ole rajoitettu lailla. Tapauksessa muut sovitteluperusteet eivät KKO:n mielestä täyttyneet, joten välityslauseketta ei soviteltu.

Sopimuksen muutokset ja lisäykset

- Yleensä sopimuksissa mainittu, että kummankin osapuolen on hyväksyttävä sopimuksen muutokset ja lisäykset ja että ne on tehtävä kirjallisesti.
- Franchise –ottajan on kiinnitettävä huomiota siihen, kuinka laaja oikeus franchise –antajalla on muuttaa yksipuolisesti käsikirjan sisältöä ja sitä kautta franchise –ottajan velvoitteita.

Kotisivuiltamme www.lindblad.fi/aineisto löydät muun muassa seuraavat oppaat. Tutustu myös sivuilta löytyviin muihin oppaisiin sekä aiheeseen liittyviin seminaareihin ja artikkeleihin.



Kotisivuiltamme www.lindblad.fi/referenssit löydät toteutettuja järjestelyjä.

Lindblad

Tuloksellista juridiikkaa

Toimistojen yhteystiedot

www.lindblad.fi
puhelin 020 749 8150
etunimi.sukunimi@lindblad.fi

HELSINKI
Hiilikatu 3, Technopolis
puhelin 020 749 8160
helsinki@lindblad.fi

IMATRA
F.O. Virtasen katu 6
puhelin 020 749 8170
imatra@lindblad.fi

JOENSUU
Länsikatu 15 rak 3 B
puhelin 020 749 8180
joensuu@lindblad.fi

LAPPEENRANTA
Valtakatu 51, Assi
puhelin 020 749 8170
lappeenranta@lindblad.fi

MIKKELI
Vuorikatu 3A, 2.krs
puhelin 020 749 8155
mikkeli@lindblad.fi

TAMPERE
Hämeenkatu 18 A 6
puhelin 020 749 8190
tampere@lindblad.fi



Lindblad

Tuloksellista juridiikkaa

Lindblad

Tuloksellista juridiikkaa



Markku Lindblad

Asianajaja, osakas

020 749 8160

markku.lindblad@lindblad.fi