



Franchisearkitekt®

Å TEGNE EN FRANCHISEAVTALE

**EN KORT PRESENTASJON
FOR DYPERE STUDIER,
LES FRANCHISEPRAKTIKAN**

Ingress

- For å kunne skrive en velbalansert franchiseavtale, kreves det et solid grunnarbeid i form av et franchiseprosjekt hvor forretningsidéen er tydelig beskrevet og hvor ansvaret er fordelt på riktig måte.
- Hver franchiseavtale er deretter tilpasset konseptet og aktørene. Til tross for dette kan sjekklisten nedenfor fungere for å unngå at noen av områdene som bør forhandles om ikke kommer med i en sluttavtale.
- Etter min mening, bør følgende overskrifter finnes en franchiseavtale.



1. INNLEDNING

- Her beskriver vi hvem partene i avtalen er, hvorfor samarbeidet skjer på franchisebasis og hva formålet med samarbeidet er i henhold til denne avtale.

2. RETTIGHETER

- Hvilke rettigheter har franchisetakeren og innenfor hvilket geografisk område?
- Får man en eksklusiv eller delt rettighet?

3. FORPLIKTELSER FOR FRANCHISEGIVEREN



- De viktigste forpliktelsene en franchisegiver har er å overføre know-how, gi løpende support og å våke over kvaliteten i kjeden.

4. FORPLIKTELSER FOR FRANCHISETAKEREN



- De viktigste forpliktelser en franchisetaker har er å drive sin enhet (butikk/restaurant/etc.) i henhold til gitte regler og en bestemt organisasjon samt å betale for rettigheten.

5. FORBINDELSER

- Begge parter forplikter seg til å opptre lojalt samt å respektere andres personvern og konkurranseforbud.
- Dette gjelder også ofte for nøkkelpersoner hos franchisetakeren.



Franchisearkitekt®

6. FELLES IDENTITET OG FORHOLDET TIL TREDJEMANN

- I et franchisesamarbeid ønsker man å skape en illusjon om at alle enheter inngår i ett og samme foretak. Det finnes derfor en plikt til å opptre under felles identitet.
- Varemerket og andre kjennetegn eies dog av franchisegiveren samtidig som franchisetakerne hjelper til med å ta vare på og beskytte identiteten.
- Den andre siden av samme sak er at franchisegivere og franchisetakere er juridisk og økonomisk uavhengige av hverandre og at ingen har fullmakt på vegne av den andre.
- Begge har derfor en plikt til å markere sin uavhengighet for å unngå misforståelser.

7. KONFIDENSIELL HÅNDBOK OG INFORMASJON

- Man kan ikke beskrive hele forretningskonseptet og alle driftsspørsmål i franchiseavtalen.
- Man inkluderer derfor en Håndbok som kan sies å utgjøre franchisekjedens hjerte.
- Håndboken er opphavsrettslig beskyttet og er å anse som foretakshemmeligheter.

8. UTVIKLING

- Hver franchisekjede må fornyes jevnlig, og uten utvikling stopper hvert system.
- Begge parter har plikt til å bidra til utvikling.
- Franchisegiveren skal dog lede utviklingen og være ansvarlig for opplæringen.

9. MARKEDSFØRING

- Det som kan gjøres med stordriftsfordeler bør være sentralisert i store selskaper. Markedsføring er en slik oppgave.
- Hvis franchisetakeren har tillatelse til å produsere lokal markedsføring, bør den bli vurdert av franchisegiveren slik at alt blir ensartet.

10. ØKONOMI OG ADMINISTRASJON

- På samme måte som i store selskaper bør økonomihåndteringen skje på en enhetlig måte for å skape muligheter for statistikk.
- Franchisetakeren har plikt til å betale til rett tid. Dette gjelder også til andre leverandører slik at varemerket ikke «skitnes til».
- I de tilfeller hvor avgiftene baseres på omsetningen, er det naturlig at franchisegiveren har rett til å undersøke franchisetakerens økonomi.

11. AVGIFTER

- For å muliggjøre driften av en franchisekjede betaler franchisetakerne avgifter til franchisegiveren.
- De vanligste avgiftene er inntredelsesavgift, serviceavgift, markedsføringsavgift og overføringsavgift.

12. TILDELING AV RETTIGHETER

- Ingen skal være bundet av en viss form for all fremtid.
- Derfor forbeholder franchisegiveren seg vanligvis retten til å overdra sine rettigheter til en annen så lenge beskyttelse for franchisetakerne er forbeholdt.
- På samme måte bør franchisetakeren ha rett til å overdra sine rettigheter, dog først etter godkjenning av franchisegiver.
- Franchisegiveren bør da bruke de samme kriteriene som ved inngåelse av avtale med en ny franchisetaker.

13. FØRTIDIG OPPHØR AV AVTALEN

- Avtale innenfor franchise er nesten uten unntak en tidsbestemt avtale (ikke inntil videre).
- En slik avtale opphører på et bestemt tidspunkt.
- Visse inntrufne hendelser kan dog innebære at den ene eller den andre parten har rett til å heve avtalen tidligere.
- Dette kan skje når et minimumskrav ikke er oppfylt som følge av at en av partene har begått et avtalebrudd eller ved dødsfall eller langvarig sykdom.

14. REGLER ETTER AVTALENS OPPHØR

- Uansett om avtalen opphører til avtalt tid eller før tiden, så skal franchisetakeren aidentifisere sin enhet den dagen.
- I visse kjeder forekommer en rett for franchisegiveren til å kjøpe tilbake kjedens varer og innredning.
- Partene skal fortsette sin lojalitet og taushetsplikt overfor hverandre og ofte gjelder et konkurranseforbud i maksimalt 1 år, slik at franchisegiver kan etablere en ny franchisetaker i samme område uten risiko for at den tidligere franchisetakeren tar alle kundene.

15. TOLKNINGER

- Som mange andra avtaler inneholder en franchiseavtale visse bestemmelser som avgjør hvordan avtalen skal tolkes.
- Det foreskrives for eksempel at tillegg og forandringer skal være skriftlige og at det skriftlige dokumentet skal utgjøre hele avtalen, dvs. at det ikke skal forekomme noen muntlige sideavtaler.
- Skulle noe skje som er utenfor partenes kontroll, kjent som force majeure, løser dette partene fra ansvar knyttet til avtalen.

16. AVTALETID

- Som tidligere nevnt er franchiseavtaler tidsbestemte avtaler.
- Normalt løper de over 3 eller 5 år med en mulig forlengelse i franchisetakerens favør.

17. TVISTELØSNING

- Tvister kan løses i retten, ved voldgift eller gjennom mekling.

18. AVSLUTNING

- En avtale av dette omfang, som har stor betydning for fremtiden, er ikke noe man bør kaste seg inn i.
- Franchisegiveren bør derfor tilse at det har blitt gitt tilstrekkelig med tid for franchisetakeren til å få overført fagkompetanse.
- Man snakker ofte om en viss tid til å tenke seg om, en såkalt «cooling off-periode».

19. VEDLEGG

- For at avtalen ikke skal tynges med detaljer, skiller man ut visse ting i vedlegg.
- Dette gjelder fremfor alt Håndboken, men kan også være oversikt over markedsområdet eller profilkrav.



Franchisearkitekt®

For at avtalen skal bli et enhetlig dokument og med tanke på at det skal utgjøre regelverket for et langvarig forretningsforhold, bør avtalen forfattes av en kunnskapsrik franchiseadvokat.

En ytterligere fordel med dette er at en advokat ikke bare har kompetansen, men også tar ansvar for eventuelle feil og har en ansvarsforsikring som dekker eventuelle skader.