

הסכמי זכיינות וביטולם / יניב פרידהוף, עו"ד*

רשתות רבות בוחרות במקום לפתוח עוד ועוד סניפים להתקשר בהסכם זכיינות עם צד שלישי. לדרך גידול זו יתרונות וחסרונות אך אחת הסוגיות שעולות לא פעם היא היכולת של הרשת "לפטור" את הזכייין ולמנות זכייין אחר במקומו או להפוך את הסניף לחלק אינטגרלי של הרשת ובכך כמו לאכול את העוגה ולהשאיר אותה שלמה. בהנחה והסכם הזכיינות לא מגדיר זאת במפורש, האם יכולה רשת לעשות זאת?

בניית הסכם זכיינות באופן נכון, מאפשרת לרשת פיקוח מלא על הזכייין ושליטה על התנהלותו ובפעל מאפשרת לרשת פתיחת סניפים במינימום סיכון כשהזכייין הוא זה שנושא במשאבים הנדרשים לפיתוח הסניף החדש. גם לזכייין יתרונות, באשר הוא נהנה ממוניטין הרשת, ניסיונה בפתיחת סניפים ותמיכתה. עם זאת, ועל אף יתרונות רבים אלה לשני הצדדים, תביעות רבות מוגשות לבתי המשפט שעניינן ביטול הסכם הזכיינות על ידי הרשת והזכות לפיצוי של הזכייין. במקרים רבים נוצר מצב בו זכייין שילם עבור הזכות להיות זכייין של הרשת, השקיע מאות אלפי שקלים בפיתוח הסניף, תרם רבות למוניטין של הרשת ואף הפך את הרשת לרווחית ביותר באזור הזיכיון שלו. ואז, בוקר אחד, ראתה הרשת כי טוב, והודיעה לזכייין כי היא מחליטה לבטל את הזכיינות ולקחת על עצמה את ניהול הסניף או שמעבירה את הזיכיון לזכייין חדש אחר.

באחד המקרים שנידונו לאחרונה בבית המשפט בתל אביב דובר ברשת אשר ביטלה זיכיון לזכיינית וזאת בהתאם לסעיף בהסכם הזכיינות אשר איפשר לה לעשות זאת מקום בו התערערו יחסי האמון בין השניים או מקום בו לא עמדה הזכיינית בתנאים שהוכתבו לה. בית המשפט דחה את תביעת הזכיינית לפיצוי למרות ההשקעה הרבה שהשקיעה בפיתוח המותג והמוניטין ולמרות אובדן הרווחים הצפוי לה וזאת מכיוון שהסכם הזכיינות איפשר לרשת לבטל מקום בו מתבצעת הפרה של ההסכם. מובן כי זכייין, וודאי שזכייין בתחילת דרכו, עלול למצוא עצמו מספר פעמים בהפרות של ההסכם, וזאת עד שילמד להפעיל באופן נכון את העסק ולכן חשוב שעורך דין בעל ניסיון בהסכמי זכיינות יודא טרם החתימה על ההסכם שלא כל הפרה של ההסכם תאפשר לרשת לנצל זאת לצורך ביטול הזכיינות ללא הצורך בתשלום פיצוי.

באופן טבעי, הסכמי זכיינות (וודאי של רשתות גדולות) כוללים, בין היתר, הוראות דראקוניות שנועדו להגן על הרשת ונובעות גם מפערי הכוחות של הרשת הגדולה מול הזכייין החדש. ברוב הפעמים הזכייין לא יוכל לשנות דברים רבים בהסכם הזיכיון, אולם חשוב שהזכייין יבין (ורצוי בטרם יחתום על ההסכם) את הסיכונים הכרוכים, ויוכל לפעול באופן נכון ובליווי משפטי, כדי לוודא עמידה בתנאי ההסכם. בנוסף, חשוב לבדוק טרם הכניסה להסכם את המוניטין של הרשת ואופן התנהלותה לזכיינים כדי להימנע מלהיכנס להסכם עם רשת הנוטה לבטל הסכמי זכיינות.

* עו"ד יניב פרידהוף הינו עורך דין במשרד אפיק ושות', העוסק בין היתר במשפט המסחרי, דיני חברות והגירה. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: afiklaw@afiklaw.com.

Franchise agreements and their termination / Yaniv Friedhof, Adv.*

Many chains choose, instead of opening more and more branches, to enter a franchise agreement with a third-party. This manner of growth has advantages and disadvantages, but one of the main issues that often come up is the chain's ability to "terminate" the franchisor and replace it with another or even to make the branch an integral part of the chain and thus "eat the cake and leave it whole". If the franchise agreement does not explicitly deal with such issue, may the chain do so?

A duly written franchise agreement, grants the chain the ability to fully monitor and control the franchisor and in such manner to grow and open branches with minimum risk, with the franchisor bearing all costs of development of the new branch. The franchisee also enjoys many benefits, such as the reputation of the chain, its experience in the opening of new branches and its support. However, and despite these benefits for both sides, many claims are filed with the Israeli Courts concerning the termination of franchise agreements by the chain and the right to compensation by the franchisee. In many cases the franchisee paid for the right to become a franchisee, spent hundreds of thousands of Shekels for the development of the branch, contributed greatly to the reputation of the chain and the even made the chain most profitable in such franchise region. Then, one morning, the chain "saw that it was good", and announced the franchisee that it decides to terminate the franchise and undertakes the management of the branch or transfer the franchise to another and new franchisee.

In a case recently decided in the Court of Tel Aviv, a chain terminated a franchise in accordance with the franchise agreement that allowed it to do so upon deterioration of the trust relationship between the parties or if the franchisee did not follow the chain's regulation. The Court dismissed the claim of the franchisee for compensation despite the large investment made for the developing of the brand and its reputation and he expected loss of revenue, all due to the fact that the franchise agreement allowed the chain to cancel the agreement upon breach. A franchisee, and certainly one making its first steps in the field, may find itself in several breaches of the agreement until learning to run its business and therefore it is vital that an attorney with experience in franchise agreements will ensure that not any breach of the agreement will enable the chain to use it for the purpose of terminating the franchises without compensation.

Naturally, franchise agreements (and certainly those of large chains) include many draconian provisions aimed to protect the chain and derive from the difference in bargaining positions. Although in most of the time the franchisee will not be able to change such provisions, it is important at least to understand the risks involved (preferably before execution of the agreement), and to be able to act correctly and with the proper legal assistance in order to ensure compliance with the terms of the agreement. In addition, it is important before execution of the agreement to check the reputation of the chain and how it acts with its franchisees in order to avoid contracting with a chain with a tendency to cancel franchise agreements.

*Advocate Yaniv Friedhof is an attorney at the law office of Afik & Co., Attorneys and Notary (www.afiklaw.com) whose main practice areas are commercial law, corporate law and immigration. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com