

## **I. FRANCHISING**

### **A) Franchising Nedir?**

Franchising “bir ürün ya da hizmet üzerinde imtiyaz hakkı olan özel ya da tüzel kişinin, bir başka üretici ya da tacire bu ürün veya hizmeti belirli bir bölge ve süre ile sınırlı olmak üzere üretmek ya da satmak hakkını, bir bedel karşılığında vermesidir. Ama bu güvencenin maliyeti oldukça yüksektir, çünkü franchising yapacak olan kişinin başlangıçta franchising giriş bedeli ödeyip her yıl değişen franchising aidatlarını ödemesi gerekmektedir.”<sup>1</sup>

Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getirilen sözleşmesel bir ilişkidir. Franchising, sistemin yaratılma ve ilk uygulama yeri olan A.B.D’de başlamıştır. Bu sistem ile çalışan yaklaşık 60 iş kolu mevcuttur. Bunlar arasında ; Otomobil Kiralama, Otomobil Servis Ürünleri, İş Yardım Servisleri, İş Araçları, Giyim ve Ayakkabı, Yapı Dekorasyon, Bilgisayar, Kozmetik, Perakende Satış Mağazaları, Eğitim, Yiyecek, Sağlık Ürünleri, Ev Aletleri, Kuru Temizleme, Fast-Food, Otelcilik ve Lokanta vb. sektörler bulunmaktadır. Özellikle hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır.

Lügat manası "imtiyaz" olan Franchise, İngilizce bir kelimedir.

Franchisor; ürüne, hizmete veya bilgi birikimine ve bunlara ait denenmiş, kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya, isme sahip ve bunların satış dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı veren taraftır. Franchisor, kendisi ve bireysel Franchisee'lerinden oluşan franchising sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur.

Franchisee; doğrudan veya dolaylı bir malı bedel karşılığında Franchisor'un ticari adını ve/veya hizmet markasını, know-how'ını iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini ve diğer sınai ve/veya fikri mülkiye haklarını kullanma hak ve zorunluluğunu, taraflar arasında bu amaçla yapılan yazılı Franchise Anlaşması süresi ve kapsamı içinde devamlı olarak alacağı ticari ve teknik destek ile üstlenir.

Franchisee'nin Franchisor'a ödediği bedel; isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında ödenen bir başlangıç ücreti "Franchisee Fee"den ve yıllık ciro ve kardan, anlaşmada belirlenen oranlarda, yüzde olarak ödenen ücretlerden "Royalty"den oluşur

### **B) Franchising türleri nelerdir?**

Franchising sistemini uygulamaları açısından iki grupta incelemek mümkündür. Sistemin uygulandığı ülkeye göre: Ulusal ve Uluslararası Franchising'den söz edilebilir. Sunulan fırsatlar açısından; Ürün ve Marka Franchising' i, İşletme Sistemi Franchising'i şeklinde sınıflandırma yapmak mümkün.

### **C) Ulusal ve Uluslararası Franchising nedir?**

Franchising Sözleşmesi bir ülke sınırları içerisinde, şehirler ya da bölgeler arasında yapılıyorsa Ulusal Franchising, iki ülke arasında yapılıyorsa Uluslararası Franchising'den söz edilebilir.

### **D) Ürün ve Marka Franchising'i nedir?**

Ürün ve Marka Franchising'i ABD’de üretici ve satıcı arasında bağımsız bir satış ilişkisi şeklinde başlamıştır. Bu ilişki çerçevesinde satıcı firma, kendini üretici firma ile özdeşleştirmeye çalışmaktadır.

---

<sup>1</sup> Prof. Dr. İsmet Mucuk, Modern İşletmecilik, Türkmen Kitapevi, İstanbul 2001, s.146

Belirli ürünlerin benzer görünümdeki bağımsız işletmelerde pazarlanması sonucu, üretici ile imaj birleşmesi sağlanmaktadır. Bu tür franchising'de esas olan belirli bir marka ya da ticari ünvanının kullanılmasıdır.

Ayrıca imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dahil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahiptir. Bazı basit konularda, franchise alan kuruluş üretim safhasına da girebilir.

Otomobil ve kamyon satıcıları, benzin istasyonları, alkolsüz içki üreticileri bu tür franchising'in en tipik örneklerini oluşturmaktadır.

#### **E) İşletme Sistemi Franchising'i nedir?**

Franchisingin bir başka türü işletme franchisingidir. Burada Franchisee ve Franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetler yer alır. Çok basit bir anlatımla, bu tür franchising "Akıl Satmak" şeklinde tanımlanabilir.

Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer alır. Son yıllarda işletme sistemi franchising'inin büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır.<sup>2</sup>

***İşletme sistemi franchising'i diyebileceğimiz "Business Format Franchising" sözleşmesinde yer alan 4 temel unsur şunlardır:***

- Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için Franchisee'ye izin verir.
- Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetimi mevcuttur.
- Yine sözleşme boyunca Franchisor, Franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.
- Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan "Royalty" nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

#### **Franchise anlaşması ve anlaşmada yer alması gereken hükümler**

Franchise anlaşması, ülke hukukuna, Avrupa Birliği hukukuna ve işbu Dürüst Franchise İlkeleri'ne ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır.

Anlaşma, Franchisor'ın sınai ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisiyle bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, Franchisee'nin bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan anlaşmalar derhal Bireysel Franchisee'ye verilmelidir.

Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir.

***Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır:***

- Franchisor'a tanınan haklar
- Franchisee'ye tanınan haklar

#### ***Bireysel Franchisee'ye sunulacak olan mal ve hizmetler***

---

<sup>2</sup> Prof.Dr. Oktay Alpugan, İşletme Ekonomisi Yönetimi, İstanbul 1997, s.97.

- Franchisor'ın yükümlölükleri
- Bireysel Franchisee'nin yükümlölükleri
- Bireysel Franchisee'nin yapacağı ödemelerin şartları
- Bireysel Franchisee'nin ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi

#### ***Anlaşmanın yenilenme şartları***

- Bireysel Franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve Franchisor'ın olası ilk alım hakkı
- Bireysel Franchisee'nin Franchisor'ın ayırtedici işaret, ticari ad, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırtedici belirtilerini kullanma şartları
- Franchisor'ın franchise sistemini yeni ve değişen yöntemlere uydurabilme hakkı

#### ***Anlaşmanın sona ermesinin şartları***

Anlaşmanın sona ermesinin akabinde Franchisor'a veya başka kişilere ait maddi ve gayrimaddi şeylerin teslim şartları

#### **Franchise Bilgi Paketi**

##### **Franchise Veren Hakkında Bilgiler**

Bu bölüm franchise veren ana firma veya ülke temsilcisinin tam adı, adresi, statüsü (anonim, limited, ortaklık veya gerek kişi) ve faaliyet konusunu içerir. Ayrıca firmanın bu faaliyet konusunda ne kadar süredir franchising sistemi ile isim hakkını sattığı belirtilmelidir.

#### **Franchise Veren Firmanın Yöneticileri ve Yönetim Kurulu Üyelerinin İsimleri ve İş Tecrübeleri**

Bu bölümde şirket sorumlularının (genel müdür, genel müdür yardımcıları, finans-pazarlama-eğitim-işletme-franchise ilişkileri bölüm müdürleri) son 5 yılı kapsayan iş tecrübeleriyle ilgili bilgiler bulunur. Çalıştıkları yer, konu ve işveren bu çalışmanın bir parçası olarak belirtilmelidir. Ayrıca, eğer firma bölge temsilcisi veya franchise komisyoncusu kullanıyorsa, bu şahıslarla ilgili bilgilerde verilmelidir.

#### **Dava Kayıtları**

Yukarıdaki maddede belirtilen kişilerin veya franchise verenin son 10 yılda taraf olduğu tüm hukuki davalar bu bölümde belirtilir.

#### **Konkordato veya İflas Geçmişi**

Franchise verenin veya yöneticilerinin (genel müdür, genel müdür yardımcıları, ve yönetim kurulu üyeleri) son 15 yılda yaşadıkları iflas ve konkordato bu bölümde belirtilmelidir.

#### **Franchise Sisteminin Tanımı**

Bu bölümde franchise veren ürün ağını, içinde bulunduğu sektörü ve pazarı somut bir şekilde anlatmalıdır.

#### **Franchise Alanın İlk Yatırımı**

Franchise veren, franchise alanın franchise hakkını alması ve işletmeyi kurması için gerekli tüm yatırım miktarını, ödeme şeklini, ödeme zamanını ve yatırımın iade edilebilir kısmını açıklamalıdır. Ayrıca, tavsiye edilen işletme sermayesinde bu bölümde belirtilmelidir. Her franchise

alandan aynı franchise ücreti alınıp alınmadığı, alınmıyorsa bu ücretin belirlenmesinde kullanılan yöntem ve formülün açıklanması gerekir. Franchise veren aldığı parayı genel anlamda ne amaçla kullandığını da belirtmelidir.

### **Tekrarlanan Ödemeler**

Franchise verene ödenecek tüm dönemsel ödemeler belirtilmelidir. Bunlar leasing, royaltite, reklam fonu ve kira gibi ödemelerdir.

Belirtilen veya Onaylanan Kaynaklardan Belirli Özellikler Dahilinde Alışveriş Zorunlulukları

Franchise veren franchise alana bu tür zorunluluklar getiriyorsa, hangi satıcıları, hangi amaçla kullanacağını ve bu satıcılarla kendisinin bir iş ilişkisi bulunup bulunmadığını açıkça belirtmelidir. Franchise veren franchise alanın satın alması, kiralaması veya finansal kiralaması gereken tüm ekipmanı, envanteri, tabela ve diğer hizmet ve malzemelerin listesini, bunlar için uygulanan özellik ve zorunluluklarla birlikte açıklamalıdır.

### **Finansman Paketi**

Franchise veren, finansman konusunda franchise alana sağlayacağı veya aracı olacağı tüm yardımları detay ile burada anlatır

### **Franchise Verenin Franchise Alana Karşı Sorumlulukları**

Franchise verenin, finansman konusunda franchise alana sağlayacağı veya aracı olacağı tüm yardımları detay ile burada anlatır.

### **Satışa ve Korunmalı Bölgeye Uygulanan Kısıtlamalar ve Yasaklar**

Franchise alanın satacağı ürün ve hizmetlerin ve satışı yapabileceği coğrafi bölgenin tanımı bu bölümde yapılır. Uygulanan her kısıtlama için bir açıklama getirilmelidir. Ayrıca, franchise alana verilen bölgenin korunması için gerekli bir satış hacmi var ise önceden belirtilmelidir.

### **Tescilli Tüm Ticari Marka, Logo, Sembol ve İsimler ile İlgili Bilgi**

Tescilli tüm trademark, logo, sembol ve isimler ile ilgili tüm bilgilerin bu bölümde franchise alana verilmesi gerekir. Eğer herhangi bir hususta hukuki bir problem varsa ayrıca açıklanmalıdır.

### **Patent ve Copyright**

Tescilli tüm patent ve copyrightlar ile ilgili bilgilerin bu bölümde franchise alana verilmesi gerekir.

### **Franchise Alanın İşletmesinde Kendisinin Bulunma Zorunluluğu**

Franchise alanın katılımı zorunlu ise, yapması gereken tüm katılım aktiviteleri ve işletme sorumlulukları belirtilmelidir.

### **Franchise Anlaşmasının İptali, Değiştirilmesi, devri, Tekrar Satın alınmasını, Uzatılması**

Bu tür durumlarda franchise alanın ve franchise verenin yapması gerekenler, hakları ve sorumlulukları açıklanmalıdır.

### **İstatistik Bilgiler**

Franchise veren franchise alanlara ve kendisine ait kaç tane işletmeye sahip olduğunu bildirmek zorundadır. Ayrıca franchise verilmiş fakat henüz açılmamış işletmelerin sayısı ve

gelecek bir yıl içinde kaç tane franchise satılması hedeflendiğini de bildirmelidir. Son üç yıl içinde kaç tane anlaşmanın fesh edildiği, yenilendiği veya değiştirildiğini bildirmelidir.

### **Ünlülerin Sistem İçinde Varlığı**

Eğer toplum tarafından ünlü bir kişi franchise sistemi ile ilgili bir faaliyette bulunuyorsa, ilişkinin tür ve şekli açıklanmalıdır.

### **Franchise Verenle İlgili Mali Bilgiler**

Yıllık bilançolar ve ödenen vergilerin franchise alana bu bölümde verilmesi gerekir.

### **Dökümanlar**

Örnek franchise anlaşması ve diğer imzalanması gereken kontratların örnekleri franchise bilgi paketinin bir parçası olarak verilmelidir.

### **Teyid**

Franchise alanın franchise bilgi paketini aldığına dair imzalayacağı bölümdür. Bir adet koparılabılır sayfeden ibaret olan bu bölüm; franchise veren bir franchise bilgi paketini verdiğinin kanıtıdır.

### **Zaman kazancı**

Sıfırdan başlayınca, konsepti, ürünü belirlemek ve mağazanın dekorasyonunu yapmak zaman alır. Şirketin becerisinden ve isminden söz ettirmesi yıllar sürebilir ve bunun maliyeti çok yüksektir. Bu bağlamda, franchising ünlü olma çözümü ve çalışma garantisidir. Markasının ve becerisinin transferi karşılığında, franchising hakkı veren kişi, sizden zincire giriş ücreti ve cironuzdan düzenli olarak pay isteyecektir. Günümüzde, çok sayıda şirket franchising anlaşması çerçevesinde çeşitli sektörlerde faaliyet göstermektedir.

### **Şirket kuruluşunun risklerini sınırlayan bir çözüm**

Gelişim sürecinde olan bir şirket seçerseniz ve konumunuz sağlamsa, şirketinizin başarıya ulaşmaması için bir neden yoktur.

Franchising hakkı veren kişi, size tecrübelerini ve promosyon araçlarını aktaracaktır.

Önemli markalarda , franchising durumunda başarısızlık riski çok düşüktür, çünkü marka, önemli sayıda müşteri çekmektedir.

- Marka ile birlikte Ulusal veya Uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır
- Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkanı doğmaktadır.
- Franchise veren işletme Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlanmaktadır.
- Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.
- Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlemlere ağırlık verilip başarı şansı artırılmaktadır.
- Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaştıkları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir.
- Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır.
- Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır.

- İşletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.
- Kuruluş aşamasında leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması mümkün olmaktadır.
- Reklam ve tanıtma giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır.
- İşletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonları mümkün olmaktadır.

#### **Franchising sisteminin Franchisee açısından sakıncaları nelerdir?**

- Yaratıcılık yok olmaktadır.
- Franchisor'ın koyduğu bir takım kurallara ve kısıtlamalara uyma zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.
- Sözleşme aşamasında yeterli araştırma yapılmadığında, karın önemli bir kısmı franchisor'a gitmektedir.
- Sözleşme konusu ürünün yaygın kullanımı, giriş aidatlarını yükseltmektedir.
- Anlaşma gereğince franchisor'dan alınması zorunlu bazı ürünlerin piyasadan daha ucuza alınması mümkün olabilmektedir.
- Sözleşmelerde boşlukların olması durumunda sistemin franchisor lehine çalışması mümkün olabilmektedir.
- Franchisor'un Franchisee'ye güvensizliği, sözleşme ile sağlanan hak ve imkanların sınırlı tutulmasına neden olmaktadır. Bu durumda taraflar arasında sürtüşmeler doğmaktadır.

#### **Franchising sisteminin Franchisor açısından yararları nelerdir?**

- Franchise alan işletmelerin yapacağı giriş ödentisi vb. ödemeler yeni yatırım yapmaksızın franchisor'un karını arttırmaktadır.
- En az maliyetle büyüme ve gelişme sağlamaktadır.
- Büyüme ve iş hacminin artması sonucu verimlilik ve iktisadilik artmaktadır.
- Mal ve hizmetlerin daha fazla satılması Franchisor'ın Finansal kuruluşlardan kredi bulma imkanını arttırmaktadır.
- Daha hızlı ve selektif bir dağıtım söz konusu olmaktadır.
- Dağıtım sisteminin rahat ve denetimi mümkün olmaktadır.

#### **Franchising sisteminin Franchisor açısından sakıncaları nelerdir?**

- Sisteme giriş aidatlarının bazen tahsil edilememesi söz konusu olmaktadır.
- Franchisee işletmelere sağlanan mal, hizmet vb. bedellerini tahsilinde güçlükler söz konusu olmaktadır.
- Franchisee işletmelerin sistemin sağlayacağı yararları tek taraflı olarak, franchise veren işletmelerden beklmeleri, iş birliği anlayışını zedelemektedir.
- Başarılı ve kalitesi kanıtlanmış bir marka veya isim franchisee'nin hatalı faaliyetleri sonucu zarar görebilir. Bunun önlenmesi için sıkı bir denetim şarttır. zar ile ilgili hızlı ve sürekli bilgi akışı sağlanmaktadır.<sup>3</sup>

#### **Franchise almayı düşünenlerin Franchisor seçerken dikkat etmesi gereken hususlar nelerdir?**

Franchisor firmanın verdiği bilgilerin neler olması gerektiği ABD'de kesin olarak tanımlanmıştır. Ülkemizde ise kesin bir tanımı yoktur. ABD'de franchisee'lerin ve bayilerin ortak bir derneği vardır"American Associated of Franchisees & Dealers". Dernek franchise almayı düşünenlere, franchisor seçerken dikkat edilmesi gereken hususları 7 başlık altında belirtmiştir.

<sup>3</sup> A.Ü. İşletme Fakültesi Arş.Enst. Dergisi, C:1, S:2, Erzurum 1974

**A-Franchisor** firma öncelikle mal ve hizmetini satmaya çalışmalıdır.

Bazı firmalar öncelikle franchise satmayı tercih ederler. Kısa vadede hızla satılan dükkanlardan gelen para, uzun vadede dükkanların gelirinden alınacak yüzdelere daha cazip olabilir. Bu durumda franchisee kendini kısa süre sonra yalnız bulabilir. Ülkemize başlangıçta dünyanın en tanınmış ve güvenilir zincirleri geldi. Bunların oluşturduğu pembe tablo yatırımcıyı yanıltmamalıdır. Her ülkelerde olduğu gibi hızla Franchisee'ler oluşturup sonra ortadan kaybolan zincirler bizde de türeyebilir. Franchisee aday bu noktayı iyi değerlendirmelidir.

**B-Franchisor** firma pazarlama kanalı olarak öncelikle Franchisee'lerini kullanmalıdır.

Satışının çoğunu kendi dükkanlarında yapan ve malını, kitler, katalog, tv gibi değişik kanallardan pazarlayan franchisorlar tercih edilmelidir. Franchisor pazarlamada Franchisee'ye muhtaç durumda ise daha iyi ilişkilerin kurulması doğaldır.

**C-Üretilen mal veya hizmetin hazır bir pazarı olmalıdır.**

Pazarı doymuş bir ürün veya bağımsız işletmelerden alınmaya alışılmış bir hizmet söz konusu ise zincirin halkası olmak, beklenen verimi getirmeyebilir. Örneğin, sıcak bir lokanta veya otel atmosferi ancak tanıdığınız bir kişinin işlettiği küçük bir yerde bulunur. Zincir işletmeye girdiğinizde ister istemez birbirinin aynı "Kişisizleştirilmiş" bir ortam bulursunuz.

**D-Marka** iyi bilinmeli ve tanınmalıdır.

Yatırımcıyı franchise almaya yönlendiren en önemli etken markadır. Markanın hangi kesimlerce, nasıl bilindiği üzerinde durulmalıdır. Değişik tüketici gruplarının görüşleri alınmadan franchise almaya karar verilmemelidir.

**E-Franchisor** firma yeterli eğitim, sürekli destek ve etkili bir pazarlama sunabilmelidir.

**F-Franchisor** firmanın Franchisee'leri ile ilişkiler iyi olmalıdır.

Sistemin işleyişi, eğitimin yeterliliği açısından Franchisor'ın bilgisi sorgulanmalıdır. Franchisor aleyhine açılmış dava olup olmadığı, gerekçeleri ve sonuçları öğrenilmelidir.

**G- Franchisee** veya Franchisor tarafından işletilen dükkanların satış ve maliyetlerinin detayları açıklıkla verilmelidir

#### **Franchisor' ın yükümlülükleri nelerdir?**

- Franchisor aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:
- Bir iş sistemini franchise zinciri haline getirmeden önce, makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede başarıyla yürütmelidir.
- Zincirin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalıdır.
- Anlaşma süresince bireysel Franchisee'ye başlangıçtaki eğitimi ve sürekli ticari veya teknik desteği verebilmelidir.

#### **Bireysel Franchisee'nin yükümlülükleri nelerdir?**

Bireysel franchisee aşağıdaki şartları yerine getirmelidir:

- Franchise işletmesinin gelişmesi ve franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermelidir.
- Franchisor'ın verimli yönetimi için, Franchisee performansının ve mali durumunun belirlenmesini kolaylaştıracak işletme bilgilerini vermelidir. Franchisor'ın talebi üzerine Franchisor'ın ve/veya temsilcinin bireysel franchisee'nin işletme kayıtlarında makul zamanlarda çalışmasına izin verilmelidir.

### **Her iki tarafın sürekli yükümlülükleri nelerdir?**

Taraflar birbirleriyle ilişkilerinde dürüst davranmalıdırlar. Franchisor anlaşmanın her ihlalinde, bireysel franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalıdır.

Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimi ve iyi niyetle, dürüst ve makul doğrudan temas ve müzakere ile çözmelidir.

### **Franchise Bedeli "Franchisee Fee"nin ödeme şekilleri nelerdir?**

Franchisee'nin kullanma hakkını aldığı marka ve sistem için, Franchisor' a yapacağı ödemeler çeşitli şekillerde olabilir.

- Sözleşmenin akdi ile yapılan toplu ödeme (ön ödeme/ Lump Surn Fees)
- Devamlı ve belli dönemler halinde yapılan ödemeler (Royalty)
- Royalty ödemeleri genellikle brüt ciro üzerinden hesaplanır ve cironun bir oranı şeklinde saptanır. Nadiren aylık maktu ücretler halinde de belirlenebilir. Franchisor verdiği destek hizmetleri için ek ödemeler isteyebilir. Bu ödeme franchisor'un verdiği hizmetler dolayısıyla yaptığı masrafların karşılanmasına yöneliktir.
- Ödemelerin ne şekilde yapılacağı (nakit, açık hesap, akreditifli ödemeler vs.) da sözleşmenin bu başlığı altında düzenlenir.

### **Franchising sisteminin uygulama aşamaları nasıl gerçekleşmektedir?**

Franchisor firma öncelikle franchisee'ye bir tanıtım dosyası hazırlamalıdır. Bu tanıtım dosyası ana firma ile ilgili bilgi paketinden ve formdan oluşur. Bu bilgi paketi ile ilgili kişisel ve mali bilgileri içerir. Ayrıca Franchisor'ın Franchisee'ye vermekle yükümlü olduğu 3 adet el kitabı vardır. Bunlardan birincisi, ana şirket içi operasyonu anlatan kitap; 2.si, franchisee'nin uyması zorunlu olduğu kuralları içeren franchisee şirket içi operasyon kitabı ve son olarak ta franchisee'ye nasıl işleteceğine dair tüm bilgileri içeren işletme bilgileridir. Bu işletme kitabı ile birlikte Know-How'da verilmektedir.

Franchisee, franchisor'ı seçerken çok dikkatli olmalıdır. Kişisel ve mali açıdan iyi analiz etmelidir. Aynı zamanda Franchisor'da Franchisee için aynı araştırmayı yapar. Karşılıklı olarak tanıma aşaması tamamlandıktan sonra franchisor ile franchisee görüşmelere başlarlar. Faaliyet Bölgesi belirlenir. Belirlenen faaliyet bölgesi göz önünde bulundurularak fizibilite çalışması yapılır.

Bu fizibilite çalışmasında gerekli sermaye, ödeme koşulları, yatırımın ne kadar sürede geri amorti edeceği belirtilir ve bu fizibilite çalışması franchisee'nin önüne konur. Bu fizibilite çalışmasının sonucu franchisee için karar aşamasıdır. Franchisee karar verdikten sonra sözleşme imzalanır. Bu sözleşme çok detaylı ve her hususu kapsayacak şekilde olmalıdır.

Sözleşmenin imzalanması ile birlikte franchisee'nin ödemeleri de başlamalıdır. Ödeme planı sözleşme ekibine verilmekte ve ödeme planı her firma bazında değişmektedir. Bu anlaşmalardan sonra franchisee'nin birim hazırlığı başlar. Bu birim hazırlığı mağazanın dekorasyonunu, franchisee'nin ve elemanlarının eğitimini içermektedir. Bazı franchisorlar birim hazırlığını



üstlenerek anahtar teslimi her şeyi hazırlamaktadırlar. Anahtar teslim hazırlığın avantajı maliyetleri minimize edecek şekilde ana firmanın hazırlıkları yapması ve franchisee'ye yol göstermelidir. Hazırlıklar bittikten sonra franchisee işe başlar. Bu başlangıç süresince franchisee'ye yardımcı olmak amacıyla franchisor firmadan bir destek elemanı franchisee'nin yanında olur.

### **Master Lisans nedir?**

Master Lisans, bir franchisor firmanın bir ülke ya da belli bir bölge için, bir başka kişi için ya da firma'ya kendisi adına franchise verme yetkisini tanımasıdır. Franchisor firma kendi ülkesi dışındaki ülkelerde tek tek franchise verme yerine, o ülke için bir Master Lisansör bulur ve o ülke içinde franchise verme yetkisini devreder. Bu yetkiyi içeren sözleşmeler master lisans bazen yalnız bir ülkeye değil, birkaç ülkeyi kapsayabilir.

### **Sub Franchising nedir?**

Uydu şirkete, yani Franchisee'ye yerel veya bölgesel uygulama hakkı verilmesiyle, uydu şirketlerinin franchising sistemiyle dikey büyüme şeklinde çoğalmalarına "Sub-Franchising" denir.

### **Franchising sistemi ile bayilik arasındaki fark nedir?**

Bayilik ile Franchising birbirinden farklı kavramlardır. Bayiler franchise olamıyorlar. Çünkü bayi kapısına kendi adını asıyor ve kendisinden para alınmıyor tersine, ona kar bırakılmaktadır. Bayi toptancıdan kendi adına aldığı malı müşteriye satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs veya diğer bir deyişle üretici ile tüketici arasındaki aracıdır. Franchisee ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli standartlar çerçevesinde üreten veya pazarlayan yatırımcıdır. Franchisee bayilikten farklı olarak markayı kullanmak için başlangıçta ve/veya franchising sözleşmesi boyunca bir bedel öder.

Franchise alan ulusal reklam ve tanıtım kampanyalarına mali olarak katılır. Franchise işletmeler gerek işyerinin görüntü ve dekorasyonu olarak, gerekse işletmecilik prensipleri açısından birbirinin tıpatıp aynıdır. Franchising sözleşmelerinde bayiliklerin aksine markayı kullanma süresi ve kullanma yetki alanı (yalnız bir mahal ve bölge) yer alır. Franchise ilişkisi, ana şirket-bayilik ilişkisi ile karşılaştırıldığında çok daha hassastır. Bağımlılık ve bağımsızlık kriterleri açısından incelendiğinde her ne kadar franchisee'nin kendini bağımsız olarak hissetmesi istense de (ki büyük ölçüde böyledir) bayi ile karşılaştırıldığında bayi çok daha bağımsızdır. Bayi seçiminde bayinin sahip olduğu dükkan veya işyeri bayinin mali gücü gibi kriterler önem kazanırken, franchisee seçiminde şahsın kişisel özellikleri ve iş tecrübesi ön plana çıkar.

### **Franchising sisteminin acentelikten farkı nedir?**

Acenteliğin, franchising sisteminden farkı ise; TTK'nun 116-134 maddelerine göre "Acente ana firma hesabına kendi adına ticaret yapar. Ana firmanın Türkiye'de şubesi yoksa ana firma adına da yapılabilir. Ana firma adına hak koruma amacı ile hareket eder, dava açar, kendisine dava açılır, para tahsil edemez (özel izin gerekir), mukavele yapamaz (özel izne tabi), piyasa hakkında ana firmaya bilgi verir, alım satım dışında yaptığı hizmetler karşılığını ana firmadan isteyebilir." şeklinde tanımlanıyor. Ayrıca acentelikte, marka ve isim birliği bulunmuyor, destek sadece mal ve bölge ile sınırlı kalıyor. Satış veya cirodan bedel ödenmesi de söz konusu değil, ağırlıklı olarak ticari aracılık ve ilgili muamelelerin takibinden oluşuyor, yani acente franchise şartlarının hiçbirini taşıyor.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Prof.Dr. Şan Özalp, İşletmecilik Bilgisi, Eskişehir 1985, s.179.