



איריס בודנהיימר, משרד עו"ד ונוטריון
Iris Bodenheimer, Law Offices and Notary

132 Derech Menachem Begin
1 Azrieli Center, The Circular Tower
Tel-Aviv 67021, Israel

דרך מנחם בגין 132
מרכז עזריאלי 1, המגדל העגול
תל-אביב 67021

Tel.: (+972)-3-6919101
Fax.: (+972)-3-6919102
E-Mail: iris@iblaw.co.il

טל.:
פקס.:
דו"אל:

הסכם זכיינות – יתרונות וחסרונות - עו"ד איריס בודנהיימר (MBA)

משאת נפשם של יזמים רבים הינה לקבל "זכיינות" של מותג ידוע מחו"ל או מהארץ. היזם יוצא מנקודת הנחה כי קבלת הזכיון תאפשר לו להקים במהירות עסק ולגרוף בקלות מהעסק רווחים. פעמים רבות המציאות טופחת על פניו של אותו יזם ואינה מתאימה להנחת העבודה. התוצאה הינה כי לאחר זמן קצר נוצרים סכסוכים בין החברה המזכה והזכיון. סכסוכים אשר גורמים עוגמת נפש ונזקים כספיים לשני הצדדים. אנו סבורים כי בחינה משפטית מדוקדקת של הסכם ההתקשרות בין הצדדים טרם ההתקשרות, יכולה למנוע מקרים רבים של עוגמת נפש וכשלון כלכלי לזכיון, מחד גיסא ופגיעה במוניטין ובשם הטוב למזכה, מאידך גיסא.

מהי זכיינות? – זכיינות הינה שיטה מסחרית לפיה עסק שיש לו קונספט קיים בעל מוניטין המגולם בסימן מסחר שלו, מעניק לצד ג' רשות שימוש בסימן המסחר ובמותג תמורת תשלום תמלוגים. כך בעל סימן המסחר המכונה "המזכה" או באנגלית "Franchisor" המעניק לצד ג' "הזכיון" ובאנגלית "Franchisee" הסכם המתיר לזכיון להשתמש בסימן המסחר של המזכה ובשיטות העסקים שלו תמורת תשלום כספי, אשר בד"כ הוא אחוזים מהרווח או מהמחזור. להלן "הסכם זכיינות" או באנגלית "Franchise Agreement". הסכם זכיינות קובע בדרך כלל את הטריטוריה הניתנת לזכיון ואשר בה תהיה לו בלעדיות.

היתרונות של הסכם הזכיינות הינם:

היתרון העיקרי של הזכיינות היא התחלה מהירה של הפעילות העסקית וזאת בהתבסס על סימן מסחר קיים ובעל מוניטין ועל נוסחה ידועה לעשיית עסקים שנבנתה כבר על ידי המזכה וזכתה למוניטין בתחומה. בד"כ מקבל הזכיון מהמזכה לבד מהזכות להשתמש בסימן המסחר, גם מכלול נוהלים לגבי הפעילות העסקית, לרבות, סיוע בבחירת מקום העסק, עזרה בניהול המשא ומתן על הסכם השכירות, נוהלים ברורים לעיצוב החנות, עיצוב הלבוש וקוד ההתנהגות של המוכרים והכשרה מקצועית שלהם. בנוסף ניתנת לזכיון תמיכה שוטפת לניהול וארגון העסק. למעשה מדובר ב"Turn Key Project" בו ניתנים לזכיון כל המרכיבים הדרושים לו להפעלת העסק, זאת בניגוד לעסק שיש להקימו מאפס.

החסרונות של הסכם הזכיינות הינם:

החסרון העיקרי של שיטת הזכיינות היא העדר השליטה והיזמות בעסק. הזכיון מקבל "קיט" מוכן לתפעול העסק המחייב אותו לפעול בהתאם ל"קיט", גם אם הוא סבור שבמקרה ספציפי נחוץ פתרון שאינו כלול בקיט. על פי הסכם הזכיינות מחוייב הזכיון לפעול בהתאם ל"קיט" הנוהלים. פעילות מנוגדת לכך תהווה הפרת הסכם הזכיינות העלולה לגרום לסיום הזכיון.

חסרון בולט נוסף הוא שהשיטה מאוד יקרה. הזכיון חייב לפעול בהתאם לנוהלים שהוכתבו לו על ידי המזכה. כך למשל מאחר וקיימת סטנדרטיזציה של חנויות הרשת, מחוייב הזכיון בעיצוב החנות או מקום העסק בהתאם לקונספט של המזכה. לעיתים מחוייב הזכיון גם לרכוש את שרותי עיצוב הפנים וביצועו ממי שהמזכה מורה לו. בנוסף לכך מחוייב הזכיון

לעיתים לרכוש מהמזכה את כל הסחורה לעסק. ואם מדובר בעסק בתחום המזון בישראל, מחוייב הזכין לרכוש מהמזכה או ממי שמזכה מורה לו את מוצרי היסוד. כך נמנעת מהזכין האפשרות לחפש מקורות זולים יותר למוצרים על מנת להגדיל את הרווח שלו. הזכין חייב גם להשתתף בחלק מהוצאות הפרסום הכלליות והמקומיות של המזכה, כאשר גם בתחום זה אין לזכין אפשרות להביע את עמדתו בענין. חשוב להדגיש כי נוסף לכך יש לזכור שהזכין צריך לשלם למזכה גם את דמי הזכין ולעיתים בנוסף לכך גם אחוזים מהפדיון ו/או מהרווח.

התוצאה היא, ששיטת הזכיינות אינה מתאימה לכל אחד וטוב יעשה מי שמבקש להתקשר בהסכם זכיינות אם יעיין היטב ב"אותיות הקטנות" של ההסכם, יבין את משמעותן (לרבות משמעותן הכלכלית) ואז יחליט אם השיטה מתאימה לו.

המידע הכלול במאמר הינו מידע אינפורמטיבי בלבד ואינו מהווה תחליף ליעוץ משפטי פרטני. כל המסתמך על האמור לעיל מבלי לקבל יעוץ משפטי פרטני עושה זאת על אחריותו בלבד.