

	Franchising	Licentiestructuur
Betekenis	Franchising is een methode van zakendoen waarbij een onderneming (de "Franchisegever") een contract sluit met een andere onderneming (de "Franchisenemer"). Er wordt overeengekomen dat de Franchisenemer het recht krijgt van de Franchisegever om tegen betaling een herkenbaar concept (de Franchiseformule) inclusief handelsnaam te gebruiken voor een zekere periode en veelal binnen een bepaald gebied.	Onder een 'eenvoudige' licentieovereenkomst geeft een ondernemer (de "Licentiegever") onder bepaalde voorwaarden een gebruiksrecht af aan een andere ondernemer (de "Licentienemer") om voor een bepaalde periode een bepaalde activiteit te ontplooiën, dan wel een bepaald aan de Licentiegever toebehorend recht uit te oefenen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het gebruik van een merkrecht, auteursrecht, product of software.
Juridisch	De Nederlandse wet geeft (nog) geen aparte regeling voor de Franchiseovereenkomst. Dit houdt in dat de algemene regels van het overeenkomstenrecht van toepassing zijn. In veel gevallen is echter wel de Europese Erecode inzake Franchising van toepassing. Hierin zijn normen en gedragsregels beschreven die richting geven aan de samenwerking in geval van Franchise.	Voor de licentieovereenkomst tussen twee partijen geeft de Nederlandse wet geen aparte regeling. Dit houdt dus in dat ook hier de algemene regels van het overeenkomstenrecht van toepassing zijn en dat Partijen vrij zijn afspraken te maken. Op de intellectuele eigendomsrechten die onderwerp zijn van de licentieovereenkomst, zijn echter wel wettelijke regels van toepassing. Hier moet dan ook rekening mee worden gehouden bij het opstellen van de licentieovereenkomst.
Concurrentie	De Franchisegever ziet er veelal op toe dat de verschillende Franchisenemers elkaar niet beconcurreren. Er bestaan echter ook Franchise concepten zonder exclusiviteit(sgebied).	Licenties zijn veelal niet exclusief, hetgeen betekent dat zij kunnen worden verkocht aan verschillende, elkaar beconcurrerende ondernemingen, die actief zijn in dezelfde markt.
Vergoedingen	Meestal wordt een franchise verleend tegen betaling van een eenmalige vergoeding vooraf ("entree fee") en een periodieke 'vaste' of omzetafhankelijke vergoeding ("franchise fee"). Ook worden er vaak "reclamebijdragen ofwel marketing fees" verlangd door de Franchisegever. Daarnaast ziet men tegenwoordig steeds meer dat er tevens een automatiseringsfee in rekening wordt gebracht op het moment dat franchisenemer gebruik maakt van IT systemen die door franchisegever gefaciliteerd worden.	Meestal wordt een licentie verleend tegen betaling van een periodieke of eenmalige licentievergoeding ("royalty").

Documentatie	Omdat er in een Franchiseovereenkomst meerdere rechten worden verleend aan de Franchisenemer, zijn er bij voorkeur ook verschillende (en vaak omvangrijke) documenten benodigd om de samenwerking van partijen goed en duidelijk vorm te geven. Denk bijv. aan het franchisehandboek, waarin allerlei voorschriften en richtlijnen met betrekking tot de Franchiseformule worden vastgelegd. Deze documenten zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden, verwijzen naar elkaar en hebben een juridische koppeling.	De licentiestructuur kan veelal in één licentieovereenkomst worden vormgegeven. Een licentieovereenkomst is doorgaans sneller opgemaakt en uitonderhandeld dan een franchiseovereenkomst.
Contracten	Uit de rechtspraak blijkt dat een overeenkomst gekwalificeerd wordt als een franchiseovereenkomst indien, onder meer, sprake is van: a) een keten van hetzelfde (bijv. retail-, horeca- of dienstverlening)concept, b) met als doel om de herkenbaarheid van de keten te vergroten, waarbij c) Franchisenemer het recht en de bevoegdheid heeft om het woord- en beeldmerk van de Franchisegever te gebruiken voor de verkoop van goederen of diensten. De Franchisegever verder d) knowhow, zoals werkmethoden en technieken, ter beschikking stelt en ondersteuning biedt aan de Franchisenemer. In een franchiseconstructie dienen deze elementen dus te worden geregeld in de franchise overeenkomst.	Licentie contracten zijn gekoppeld aan intellectueel eigendom en zijn er in allerlei vormen. Denk aan productielicenties of verkooplicenties, maar ook aan distributie- en agentuur overeenkomsten. Franchise overeenkomsten zijn dus ook deels licentie overeenkomsten.
Ondersteuning, begeleiding en controle	Een belangrijk kenmerk van franchising is voortdurende ondersteuning en begeleiding door de Franchisegever. Ook behoudt de Franchisegever de controle over de wijze waarop de Franchisenemer haar business uitvoert om de identiteit en het imago van de franchiseorganisatie te bewaken en te behouden. Daarbij is het de taak van Franchisegever om de formule te blijven (door)ontwikkelen.	Onder een licentie verstrekt de Licentiegever doorgaans geen ondersteunende en begeleidende activiteiten aan de Licentienemer. De Licentiegever houdt daarbij doorgaans wel controle over de wijze waarop het intellectuele eigendom wordt gebruikt, maar niet over de wijze waarop de Licentienemer haar business voert.
Zorgplicht	De Franchisegever heeft bovendien een verregaande zorgplicht. Deze zorgplicht brengt onder andere met zich mee dat (tussentijdse) financiële doelstellingen realistisch en realiseerbaar zijn, en de Franchisegever de Franchisenemer in deze ondersteunt.	Er is bij een licentie geen sprake van een zorgplicht zoals geldt bij franchise.
Voorbeeld	McDonalds	Microsoft Office