Dr. Öğr. Üyesi Bahar ŞİMŞEK
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

FRANCHISE SÖZLEŞMESİ

onikilevha

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ VII
KISALTMALAR XIX
GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TERMİNOLOJİSİ TARİHİ GELİŞİMİ VE TANIMI

I. Franchise Sözleşmesinin Terminolojisi 5
II. Franchise Sözleşmesinin Tarihi Gelişimi 7
A. Dünyadaki Gelişimi 7
1. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Gelişimi 9
2. Avrupa'daki Gelişimi 15
B. Türkiye'deki Gelişimi 18
III. Franchise Sözleşmesinin Tanımı 23
A. Yabancı Hukuk Sistemlerinde Yapılan Tanımlar 23
B. Türk Hukuk Sisteminde Yapılan Tanımlar 28
C. Tanım Tercihimiz 31

İKİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ, ÖZELLİKLERİ, ŞEKLİ, TÜRLERİ, OLUMLU VE OLUMSUZ YÖNLERİ

I. Franchise Sözleşmesinin Hukuki Niteliği 33
A. Franchise Sözleşmesinin İsimsiz Sözleşme Olması 33
1. Genel Olarak İsimsiz Sözleşmeler 33
2. Franchise Sözleşmesi Açısından Değerlendirme 40
3. Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler 42
B. Franchise Sözleşmesinin Karşılıklı ve Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Sözleşme Olması 45
C. Çerçeve Sözleşme Olması 47
II. Franchise Sözleşmesinin Özellikleri 51
A. Standart Sözleşme ve Genel İşlem Koşulları 52
1. Standart Sözleşme Kavramı ve Franchise Sözleşmesinin Standart Niteliği 52
2. Franchise Sözleşmesindeki Hükümlerin Genel İşlem Koşulu Niteliği 54
B. Dağıtım Sözleşmesi ve Dikey Anlaşma Olması 62
1. Genel Olarak 62
2. Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi 65
III. Franchise Sözleşmesinin Şekli 71
IV. Franchise Sözleşmesinin Türleri 74
A. Tarafların Bulundukları Ülkelere Göre 75
B. Dağıtım Kanallarına Göre 76
C. Sözleşmenin Konusuna Göre 78
D. Franchise İşlemlerinin İçeriğine ve Niteliğine Göre 80
1. Ürün (Dağıtım) Franchise Sözleşmesi 80
2. İşletme Biçimi Franchise Sözleşmesi 81

3. Kurucu - Dönüştürme Franchise Sözleşmesi 84
4. İkili Franchise Sözleşmesi.....85
E. Franchise Alıcılarına Göre.....85
1. Master - Yavru Şirket Franchise Sözleşmesi.....86
2. Bölge – Çoklu Franchise Sözleşmesi.....87
3. Tabiiyet – Ortaklık (Joint Venture) Franchise Sözleşmesi.....88
V. Franchise Sisteminin Olumlu ve Olumsuz Yönleri 89
A. Franchise Alan Bakımından Olumlu ve Olumsuz Yönleri.....89
1. Olumlu Yönler 89
2. Olumsuz Yönler.....92
B. Franchise Veren Bakımından Olumlu ve Olumsuz Yönleri.....95
1. Olumlu Yönler 95
2. Olumsuz Yönler.....98
C. Tüketiciler Açısından Olumlu ve Olumsuz Yönleri 100
1. Olumlu Yönler 100
2. Olumsuz Yönler..... 101

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

I. Franchise Sözleşmesinin Unsurları..... 103
A. Franchise Alanın Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi..... 103
B. Franchise Sistemi 106
1. Üretim, İşletme ve Pazarlama Sistemi 107
2. Gayrimaddi Mallar..... 108
3. Franchise Organizasyonu 109
C. Franchise Sisteminin Kullanılarak Mal veya Hizmetlerin Sürümünün Artırılması..... 110
D. Franchise Verenin Franchise Alanı Desteklemesi..... 110

E. Franchise Bedeli 111
II. Franchise Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması 111
A. Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 111
B. Bayilik ve Tek Satıcılık Sözleşmeleri ile Karşılaştırılması 116
C. Acentelik Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 121
D. Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 125
E. Vekalet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 128
F. Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 132
G. Kira Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 136
H. Satış Sözleşmesi ile Karşılaştırılması 140

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

I. Franchise Verenin Borçları 144
A. Sözleşme Öncesi Aydınlatma Yükümlülüğü 144
1. Sözleşme Öncesi Bilgilendirme 144
2. Culpa In Contrahendo Sorumluluğu 150
B. Franchise Sistemini ve Bu Sistemde Yer Alan Gayrimaddi Malları Kullandırma ve Kullanımının Devamını Sağlama Yükümlülüğü 154
1. Franchise Verenin Franchise Alana Kullandırmakla Yükümlü Olduğu Gayrimaddi Haklar 156
a. Patent 156
(1) Genel Olarak 156
(2) Patenti Kullandırma Yükümlülüğü 158
b. Marka 160
(1) Genel Olarak 160
(2) Markayı Kullandırma Yükümlülüğü 162
c. Know-How 163

(1) Genel Olarak 163
(2) Know-how Kullandırma Yükümlülüğü 166
d. Ticaret Unvanı ve İşletme Adı 168
(1) Genel Olarak 168
(2) Ticaret Unvanı ve İşletme Adını Kullandırma Yükümlülüğü 170
e. Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurlar 174
(1) Genel Olarak 174
(2) Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurları Kullandırma Yükümlülüğü 175
2. Franchise Verenin Kullandırma Yükümlülüğünün Kapsamı. 177
3. Franchise Verenin Kullanımın Devamını Sağlama Yükümlülüğü 180
4. İmkansızlıktan Sorumluluğu 184
a. Başlangıçtaki İmkânsızlık 184
b. Sonraki İmkânsızlık 187
5. Franchise Verenin Zapttan Sorumluluğu 193
a. Sorumluluğun Şartları 194
b. Hüküm ve Sonuçları 197
c. Zapt Halinde Genel Hükümlere Başvurma İmkânı 198
6. Franchise Verenin Ayıplardan Sorumluluğu 199
a. Sorumluluğun Şartları 199
b. Sorumluluğun Sonuç ve Hükümleri 205
C. Franchise Alanı Destekleme Yükümlülüğü 208
1. İşletmenin Kurulmasında ve Donanımında Destek Olma Yükümlülüğü 210
2. Gerekli Belge ve Malzemelerin Verilmesi 212
3. Franchise Alana Bilgi ve Eğitim Verme Yükümlüğü 212
4. Reklam Yapma Yükümlülüğü 215
D. Franchise Verenin Teslim Yükümlülüğü 218

E. Belli Bir Bölgede Franchise Sözleşmesi Kurmama ve Üçüncü Kişilere Mal Göndermeme Yükümlülüğü 219
1. Genel Olarak 219
2. Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi 222
II. Franchise Alanın Yükümlülükleri 229
A. Franchise Bedeli Ödeme Borcu 229
1. Başlangıç (Giriş) Bedeli 230
2. Sürekli Franchise Bedeli (Royalty) 231
3. Reklam Bedeli 233
4. Diğer Ödemeler 235
B. Mal veya Hizmetlerin Sürümünü Kendi Ad ve Hesabına Yapma ve Sürümü Destekleme Yükümlülüğü 235
C. Franchise Alanın Gayrimaddi Malları Kullanma Yükümlülüğü .. 238
D. Franchise Sisteminin İlkelerine ve Franchise Verenin Talimatlarına Uyma ve Kontrollerine Katlanma Yükümlülüğü ... 241
1. Genel Olarak 241
2. Franchise Verenin Talimat Verme Hakkının Sınırları 244
3. Franchise Verenin Sözleşme Konusu Mal veya Hizmetlerin Fiyatını Belirlemesine İlişkin Talimatı 245
E. Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Yükümlülüğü 250
1. Sözleşme Süresince Rekabet Etmeme Yükümlülüğü 252
a. Genel Olarak 252
b. Rekabet Hukuku Açısından Rekabet Etmeme Yükümlülüğünün Değerlendirilmesi 253
c. Sözleşmede Kararlaştırılmadığı Durumda Franchise .. Alanın Rekabet Etmeme Yükümlülüğü 259
2. Sır Saklama Yükümlülüğü 261
3. Sözleşmeden Doğan Borçları Bizzat İfa Etme Yükümlülüğü. 264
a. Genel Olarak 264
b. Alt Franchise Verilmesi 266
4. Bilgi ve Hesap Verme Yükümlülüğü 268

F. Malları ve Gerekli Malzemeleri Franchise Verenden veya Onun Belirlediği Üçüncü Kişilerden Alma Yükümlülüğü 270

BEŞİNCİ BÖLÜM
FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI

I. Sözleşmenin Sona Ermesi 273
A. Sözleşmenin Kendiliğinden Sona Ermesi 273
1. Sözleşme Süresinin Sona Ermesi 273
a. Sözleşme Süresi 273
b. Sözleşme Süresinin Geçerliliği 275
c. Sürenin Sona Ermesi 277
2. Taraflardan Birinin Ölümü, İflası, Fiil Ehliyetinin Kaybı veya Kısıtlanması 279
a. Taraflardan Birinin Ölümü 280
b. Ehliyetin Kısıtlanması veya Kaybı 283
c. Taraflardan Birinin İflası 284
B. Sözleşmenin Hukuki İşlemle Sona Erdirilmesi 285
1. Anlaşmayla Sona Erdirilmesi (İkale) 285
2. Tek Taraflı Hukuki İşlemle Sona Erdirme 286
a. Sözleşmenin İptal Edilmesi 286
b. Sözleşmenin Feshi 287
(1) Olağan Fesih 288
i. Genel Olarak 288
ii. Olağan Feshin Sınırları 290
(a) Fesih Süresi ve Dönemleri 291
(b) Fesih Hakkının Kötüye Kullanılması 298
(c) Fesih Hakkını Sınırlandıran veya Ortadan Kaldıran Kayıtların Geçerli Olup Olmadığının Değerlendirilmesi 301
(2) Olağanüstü Fesih 304

i. Genel Olarak 304
ii. Haklı Sebep 305
iii. Haklı Sebeple Feshin Özellikleri 310
iv. Haklı Sebep Oluşturabilecek Haller 313
(a) Sözleşmeden Doğan Yükümlülüklere Aykırılıklar 313
(b) Tarafların Durumundan Kaynaklanan Sebepler 319
(c) Haklı Sebep Sayılabilecek Diğer Sona Erme Sebepleri 321
v. Fesih Hakkının Kullanılmasına İlişkin Sorunlar . 332
(a) Fesih Hakkının Kullanılma Şekli ve Fesih Sebebinin Bildirilmesi 332
(b) Haksız Fesih ve Sonuçları 335
(c) Fesih Hakkını Kullanma Süresi 340
II. Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları 343
A. Münferit Sözleşmeler Açısından Sonuçları 343
B. Sözleşmenin Tarafları Açısından Sonuçları 345
1. Franchise Alan Açısından Sonuçları 345
a. Franchise Alanın Gayrimaddi Malları Kullanmama Yükümlülüğü ve Belge ve Malzemeleri İade Etme Yükümlülüğü 345
(1) Kullanmama ve İade Yükümlülüğünün Kapsamı 345
(2) Kullanmama ve İade Yükümlülüğüne Aykırı Davranmanın Sonuçları 349
b. Kiralanan İş Yerini İade Yükümlülüğü 350
c. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Yükümlülüğü 352
(1) Genel Olarak 352
(2) Rekabet Yasağı Anlaşmasının Sınırları 354
i. TTK m. 123 Uyarınca Rekabet Yasağı Anlaşması 356
(a) Rekabet Yasağının Yer, Zaman ve Konu Bakımından Sınırlandırılması 356
(b) Rekabet Yasağı Anlaşmasının Yazılılık Şartı .. 359
(c) Bekleme Ücreti 361

(d) Geçersizlik 362
(e) Rekabet Yasağı Anlaşmasının İhlali ve Anlaşmanın Sonlandırılması 363
ii. Rekabet Hukuku Bakımından Sınırlandırılması . 364
d. Sır Saklama Yükümlülüğü 370
2. Franchise Veren Açısından Sonuçları 372
a. Sözleşme Sonrası Geri Alma Yükümlülüğü 372
(1) Genel Olarak 372
(2) Geri Alma Yükümlülüğünün Tarafların Kusurlu Davranışları Açısından Değerlendirilmesi 375
(3) Malların Geri Alım Fiyatı 377
(4) Franchise Verenin Geri Alma Yükümlülüğüne Aykırı Davranması 378
b. Giriş Bedelini Geri Ödeme Yükümlülüğü 378
c. Denkleştirme İstemi 383
(1) Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İsteminin Hukuki Dayanağı 385
(2) Denkleştirme İsteminin Şartları 390
i. Sözleşmenin Sona Ermesi 390
ii. Franchise Alanın Kazandığı Yeni Müşterilerden Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Franchise Verenin Önemli Menfaat Sağlamaya Devam Etmesi 394
iii. Franchise Alanın Ücret Kaybına Uğraması 397
iv. Denkleştirme Ödenmesinin Hakkaniyete Uygun Olması 398
v. Denkleştirme İsteminin İleri Sürülmesi 400
(3) Denkleştirme Miktarının Hesaplanması 402
(4) Denkleştirme İsteminden Önceden Vazgeçilememesi 404
SONUÇ 407
KAYNAKÇA 413