

**'N EVALUASIE VAN DIE FRANCHISE KONSEP  
VANUIT 'N REGSOOGPUNT**

**COENRAAD LOURENS FICK, B.Proc**

Skripsie voorgelê vir gedeeltelike nakoming van die vereistes vir die graad Magister in Bedryfsadministrasie in die Nagraadse Skool vir Bestuurswese aan die Potchefstroomse Universiteit vir Christelike Hoër Onderwys.

Leier: Dr A Botha

Potchefstroom  
1998

## DANKBETUIGING

Spesiale dank word betuig aan die Besturende Direkteur van SSH, mnr Andre Oelofsen, asook aan mnr Wynand Pretorius, die Operasionele Direkteur Suidelike Afrika van Pepsico Limited, waar onder die KFC en Pizza Hut franchises resorteer, vir hulle gewaardeerde insette.

## **ABSTRACT**

An evaluation of the franchise concept with special focus on the franchise agreement as applicable in the Security Industry with specific reference to SSH Security Services (Pty) Ltd.

The first chapter consists of an introduction which sets out the background of the franchise concept. A distinction is made between the product type franchise and the business type franchise.

A background and discription of the services which are rendered by SSH is set out under the next heading.

SSH experienced operational and financial problems as a result of the major growth which was realised during a relative short period of time. This situation restricted further growth.

The board of directors intended to change the structure of the business in order to capture the said problems.

The question then arises whether a franchise concept would be the sollution.

With a view to formulate a workable solution to this problem, this study was undertaken.

It is inevitable to fully understand the background and history of the franchise concept before any conclusions can be drawn. This is set out in Chapter 2. The aspect of conversion franchising is also investigated.

In Chapter 3 the franchise agreement is studied in more detail, as this agreement is the most important document which is to be signed by both the franchisor as well as the franchisee. Special mention is made of certain restrictive practices contained in most franchise agreements, which clauses can be declared unlawful in certain circumstances.

In Chapter 4 the theory which was studied in the previous chapters, is applied in a practical manner, in order to draft a franchise agreement which is applicable in the security industry.

In Chapter 5 the conclusion is made that the franchise concept can successfully be adopted in the security industry. More specifically, with regard to SSH it is found that the franchise concept is the solution to its problems.

## OPSOMMING

In hierdie skripsie is 'n evaluasie van die franchise konsep gedoen, met spesifieke fokus op die franchise ooreenkoms soos van toepassing in die Sekuriteitsindustrie met spesifieke verwysing na SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk.

Die eerste hoofstuk sit die agtergrond van die franchise konsep uiteen. 'n Onderskeid word gemaak tussen die produkfranchise en die besigheidsfranchise.

'n Agtergrond en die beskrywing van die dienste wat deur SSH gelewer word, word in die volgende opskrif uiteengesit.

SSH het operasionele asook finansiële probleme, as gevolg van die die snel groei in 'n relatief kort tydperk ondervind. Hierdie situasie plaas 'n stremming op verdere groei.

Die direksie het besluit om die struktuur van die besigheid te verander ten einde die probleme op te los.

Die vraag het toe ontstaan of 'n franchise konsep die oplossing sou wees.

'n Studie is gemaak ten einde 'n doeltreffende oplossing tot hierdie probleem te skep.

Dit is noodsaaklik dat voldoende kennis oor die agtergrond en oorsprong van die franchise konsep ingewin word, voordat enige gevolgtrekkings gemaak kan word. Hierdie aspek word in hoofstuk 2 behandel. Omskakeling franchising is ook ondersoek.

In hoofstuk 3 is 'n volledige studie gedoen oor die franchise ooreenkoms, aangesien die ooreenkoms die belangrikste dokument is wat deur beide die franchisor en die franchisee onderteken word. Spesiale aandag word geskenk aan sekere beperkende

handelspraktyke in die franchise ooreenkoms, welke praktyke in sommige omstandighede as onwettig beskou kan word.

In hoofstuk 4 word die teorie toegepas ten einde 'n praktiese en werkbare franchise ooreenkoms vir die sekuriteitsindustrie daar te stel.

In hoofstuk 5 word die gevolgtrekking gemaak dat die franchise konsep baie suksesvol in die Sekuriteitsindustrie gebruik kan word. Meer spesifiek word dit bevind dat 'n franchise konsep die oplossing vir die probleme by SSH behoort te wees.

# INHOUD

<b>HOOFSTUK 1</b>	<b>OORSIG</b>	
1.1	Inleiding	1
1.2	Agtergrondinligting	4
1.2.1	Franchise konsep	4
1.2.2	SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk Groep van Maatskappye	5
1.3	Probleemstellings	6
1.4	Doelstellings	10
<b>HOOFSTUK 2</b>	<b>REGSAGTERGROND OOR DIE FRANCHISE KONSEP MET VERWYSING NA DIE SEKURITEITS- INDUSTRIE</b>	
2.1	Agtergrond	11
2.2	Die begrip franchise : soos gesien vanuit 'n regsoogpunt	13
2.3	Die franchise konsep in die sekuriteitsindustrie	16
2.3.1	Die voordele wat 'n franchise bied	17
2.3.2	Die nadele wat 'n franchise bied	18
2.4	Suksesvolle franchise omskakelingsprogramme	19
<b>HOOFSTUK 3</b>	<b>DIE FRANCHISE OOREENKOMS</b>	
3.1	Inleiding	21
3.2	Die vereistes vir die totstandkoming van 'n bindende kontrak	22
3.3	Die verwagtinge van die franchisor vanaf die franchisee	23

## Inhoud (vervolg)

3.4	Die verwagtinge van die franchisee vanaf die franchisor	25
3.5	Die invloed van toepaslike beheer en regulerende liggame op die franchise	26
3.5.1	Die besigheidspraktyk komitee	26
3.5.2	Die reklame standaard beheerliggaam in Suid-Afrika	26
3.5.3	The franchise association of South Africa (FASA)	27
3.6	Die invloed van toepaslike wetgewing asook regspraak op die franchise ooreenkoms	27
3.6.1	Die Wet op Handhawing en Bevordering van Mededinging	27
3.6.2	Toepaslike regspraak	30
<b>HOOFSTUK 4</b>	<b>DIE TOEPASSING VAN DIE TEORETIESE BEGINSELS IN DIE OPSTELLING EN FORMULERING VAN DIE FRANCHISE OOREENKOMS</b>	
4.1	Inleiding	34
4.2	Die wesentliche terme van die franchise ooreenkoms	35
4.2.1	Die partye	35
4.2.2	Agtergrond	36
4.2.3	Definisies	37
4.2.4	Erkenning deur die franchisee	38
4.2.5	Die regte wat verleen word	39

## Inhoud (vervolg)

4.2.6	Die termyn asook die hernuwingsdatum	39
4.2.7	Die gebied	40
4.2.8	Die verpligtinge van die franchisee	41
4.2.9	Betaling	46
4.2.10	Die verpligtinge van die franchisor	46
4.2.11	Die verhouding tussen die franchisor en die franchisee	47
4.2.12	Verbeterings aan intellektuele goedere	47
4.2.13	Oordrag van die besigheid	47
4.2.14	Dood of onbevoegdheid van die franchisee	48
4.2.15	Handelsbeperkende klousule	48
4.2.16	Waarborge	49
4.2.17	Die wyse waarop met dispute gehandel word	49
4.2.18	Vrywaring van die franchisor	49
4.2.19	Beëindiging van die kontrak	49
4.2.20	Kennisgewings	50
4.2.21	Algemene klousules	50
<b>HOOFSTUK 5</b>	<b>GEVOLGTREKKING EN AANBEVELINGS</b>	<b>52</b>
<b>BIBLIOGRAFIE</b>		<b>56</b>

# HOOFSTUK 1

## OORSIG

### 1.1 INLEIDING

Hierdie skripsie dien as motivering om tot die gevolgtrekking te kom dat 'n franchise konsep 'n werkbare konsep in die sekuriteitsindustrie is.

In hierdie skripsie gaan gepoog word om die franchise- of konsessie konsep te evalueer vanuit 'n regs oogpunt met die fokus op die franchise ooreenkoms soos van toepassing op die sekuriteitsindustrie, met spesifieke verwysing na SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk - Groep van Maatskappye, hierin na verwys as SSH. Daar sal gefokus word op die regsagtergrond van die franchise konsep sowel as op die verskillende klousules wat opgestel moet word om as riglyne te dien, ten einde 'n behoorlike regsgeldige asook 'n prakties werkbare franchise ooreenkoms daar te stel vir die Sekuriteitsindustrie.

Die sekuriteitsindustrie is 'n baie winsgewende industrie en is ook die tweede grootste werkskeppende industrie vandag in Suid-Afrika.

Gedurende die afgelope drie jaar, het die franchise konsep as ondernemingsvorm baie gewild geword in Suid-Afrika. Van die kant van die franchisee word hierdie konsep veral beskou as 'n veilige roete om te volg ten einde 'n eie besigheid te begin. Risiko is verskans deurdat die franchisor alreeds 'n suksesvolle besigheid op die been gebring het en ook oor die vermoë en kennis beskik om die franchisee as sodanig te ondersteun dat die franchisee se risiko om 'n suksesvolle besigheid te bedryf tot die minimum beperk is.

Die voordele vir die franchisor aan die ander kant is tweërlei van aard, naamlik eerstens hou hierdie konsep groot kontantvloei voordele in deurdat die franchisee 'n kontantbedrag moet betaal vir sy franchise. Tweedens kan die franchisor sy besigheid vinnig uitbrei sonder enige verdere beduidende kapitaal insette en word die oorgrote meerderheid regs aanspreeklikheid, asook die dag tot dag verantwoordelikheid vir die bedryf van die besigheid, afgewentel op die franchisee.

Na aanleiding van 'n SWOT analise wat gedoen is oor die besigheid van SSH, is daar die volgende bevindings gemaak:

#### Sterkpunte

- Die unieke wyse waarvolgens die besigheid bedryf word. SSH beskik oor unieke stelsels wat intern ontwerp is deur kundige personeel wie oor jare se ondervinding in die sekuriteitsveld beskik.
- Die organisasiestruktuur wat insluit die verskeidenheid sekuriteitsdienste wat gelewer word. Die organisasie bestaan uit 'n houermaatskappy, waar die hoofkantoor funksies bedryf word, asook filiaal maatskappye wat strategies geplaas is waar die operasionele funksies verrig word. Die sekuriteitsdienste wat gelewer word sluit in die plasing van sekuriteitsbeamptes, die ontplooiing van die berede eenheid vir spesialistake asook die ontwerp en installering van elektroniese sekuriteitstelsels.
- Winsgewendheid. Die sekuriteitsindustrie is baie winsgewend en het navorsing getoon dat indien die gehalte van dienste wat gelewer word gehandhaaf word, kliënte nie maklik van kontrakteur sal verander nie.

- Die bereide eenheid funksioneer in 'n nismark. SSH beskik oor die grootsteprivaat bereide eenheid in Suid-Afrika, welke eenheid op die been gebring is na die identifisering van sekere unieke sekuriteitsbehoefte in samewerking met bepaalde kliënte.

#### Swakpunte

- In aggenome die aard van die besigheid, is dit duidelik dat dit baie arbeidsintensief is. Dit kan 'n negatiewe uitwerking op die besigheid hê. Die toenemende druk vir hoër salarisse en korter werksure deur vakbonde kan tot arbeidsonrus en stakings aanleiding gee.
- Die sekuriteitsindustrie is baie mededingend. Met die toeneming van geweld, diefstalle en gewapende rowe het die markpotensiaal geweldig toegeneem, wat daartoe gelei het dat sekuriteitsondernemings om elke hoek en draai opgeskiet het.
- Die heropbou en ontwikkelingsprogram van die regering plaas ook verdere druk op organisasies om poste te vul met agtergeblewe persone. Hierdie persone beskik in baie gevalle nie oor die nodige vaardighede nie.

#### Geleenthede

- Teen die agtergrond van die huidige ekonomiese klimaat en met die toeneem van misdaad en geweld, is daar 'n toename in die behoefte na sekuriteit.
- Daar is ook 'n toenemende behoefte na nuwe produkte om sekuriteitsbehoefte te bevredig. Hier word veral gekyk na elektroniese hulpmiddels

vir sekuriteitsbeamptes, soos toegangsbeheerstelsels en geslote baan televisie kameras met monitors.

- 'n Groot deurdagte en aanvaarbare regstellende aksieplan kan meewerk daartoe dat meer staats- en semi staatskontrakte verkry kan word.

### Bedreigings

- Toename in groei het 'n negatiewe invloed op die kontantvloei in die besigheid;
- Toenemende negatiewe vakbond bedrywighede;
- Hoe groter die besigheid word, hoe moeiliker is die beheer daarvan.

Daar bestaan tot op hede nog nie een sekuriteitsonderneming in Suid-Afrika wat handel dryf onder 'n franchise konsep nie. Die direksie van SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk Groep van Maatskappye is ook van mening dat die onderneming as sodanig geposisioneer is dat dit sonder enige beduidende ontwingting in 'n franchise omskep kan word.

## 1.2 AGTERGRONDINLIGTING

### 1.2.1 Franchise konsep

Die aard van franchising is dan ook dat dit 'n vermenging is van 'n "groot" en "klein" besigheid. Dit is 'n kombinering van die energie en toewyding van die individu met die vindingrykheid, bedingingsmag en omvang van 'n groot onderneming.

Franchising word ook algemeen beskou as 'n veilige metode waar individue besigheid vir hulself kan doen, maar nie deur hulself nie (Illitschko, 1997 : 12). Ondernemings kan op 'n effektiewe wyse uitbrei sonder om blootgestel te word aan hoë bokoste en algemene bestuursprobleme wat telkens by die oprigting van nuwe takke ondervind word. Dit stel 'n houër maatskappy ook in staat om sy filiale in kranige bemarkings masjiene te omskep.

In die breë gesien, word twee tipes franchises onderskei, naamlik die produk- en handelsnaam franchise, asook die besigheidsformaat franchise. By die eersgenoemde konsep gebruik die franchisee die franchisor se handelsnaam in ruil vir fooie en tantièmes met die verpligting op die franchisee om slegs die franchisor se produk te verkoop. 'n Voorbeeld van hierdie konsep is die van 'n motorhandelaar.

Die laasgenoemde konsep is soortgelyk aan die eersgenoemde, met die uitsondering dat die franchisee die reg bekom om die franchisor se totale besigheidskonsep te volg, regdeur vanaf die bemarkingsfunksie tot by die naverkope diens. Dit is dan ook die laasgenoemde konsep wat tans 'n dinamiese groeitydperk in Suid-Afrika asook wêreldwyd beleef.

### **1.2.2 SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk - Groep van Maatskappy**

SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk (hierna verwys as SSH), het aanvanklik begin besigheid doen as 'n eenmansaak, welke eenmansaak gedurende 1992 in 'n maatskappy omskep is.

SSH lewer drie spesifieke sekuriteitsdienste, naamlik die

verskaffing van sekuriteitsbeamptes, die ontplooiing van die berede eenheid vir sekere spesiale sekuriteitstake en die installering van elektroniese sekuriteitstoerusting, wat insluit geslote baan televisiekameras, asook toegangsbeheerstelsels.

Die beginsels van werkskepping, regstellende aksies, gemeenskapsaanvaarding, rekonstruksie en ontwikkeling (RDP), kom tot uiting in die sekuriteitsbedryf en is in ooreenstemming met die huidige veranderende politieke en sosiale omstandighede.

Gesien in die lig van bogenoemde word die franchise konsep hierna getoets vir suksesvolle toepassing in die sekuriteitsbedryf.

### **1.3 PROBLEEMSTELLING**

Die probleemstelling is tweerlei van aard. Die eerste vraag is of 'n sekuriteitsonderneming suksesvol sy besigheid kan bedryf onder 'n franchise konsep en tweedens of SSH sy besigheid kan omskep in 'n werkbare franchise. Dit is belangrik dat die volgende agtergrond van SSH weergegee word.

SSH het sedert 1990 'n beduidende groei getoon en is daar gedurende 1995 besluit om die konsep te verander na 'n houermaatskappy konsep. SSH bestaan tans uit 'n houermaatskappy met 10 filiaal maatskappye wat landswyd sake doen. Die houermaatskappy is gesetel te Meyerton en beskik oor die volgende filiaal-maatskappye:

SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk - Houermaatskappy

**FILIAALMAATSKAPPYE:**

SSH Sekuriteitsdienste Gauteng Noord (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Gauteng Suid (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Gauteng Wes (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Gauteng Oos (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Midlands (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Natal (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Mpumalanga (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Wes Kaap (Edms) Bpk  
SSH Sekuriteitsdienste Noordkus (Edms) Bpk  
SS Opleingskollege (Edms) Bpk

Die onderskeie besturende direkteure van die filiaalmaatskappye het dan ook die geleentheid aangegryp om 'n klein persentasie aandele in die onderskeie filiaalmaatskappye te bekom.

Hierdie mate van eienaarskap het daartoe gelei dat die SSH Groep sedertdien geweldig gegroei het. Die afgelope toename in die omset het dan ook 'n negatiewe invloed op die kontantvloei van die besigheid gehad, wat verder groei belemmer.

Die meerderheidsaandeelhouers in die houermaatskappy het die behoefte gestel om dividende uit die groep uit te kry sonder om verdere groei in die groep te belemmer.

Na aanleiding van finansiële- en operasionele navorsing is besluit om 'n franchise konsep te implimenteer. In hierdie werk gaan daar dus gepoog word om die franchise konsep te ontleed met spesifieke toepassing op die sekuriteitsindustrie, ten einde 'n aanbeveling te maak of dit wel gedoen kan word.

Alvorens daar oorweging geskenk kan word daaraan of 'n besigheid omskep moet word in 'n franchise aldan nie, moet die huidige aandeelhouders dit eens wees dat die besigheid 'n sukses is. Dit blyk dan ook inderdaad dat SSH 'n baie suksesvolle besigheid is, meer spesifiek indien die groei in omset van ongeveer R50 miljoen oor die afgelope 4 jaar in ag geneem word.

Veral in die sekuriteitsbedryf is dit tans vir 'n individu bykans onmoontlik om op sy eie 'n suksesvolle sekuriteitsmaatskappy, binne 'n kort tydsbestek op die been te bring. Die redes hiervoor is ondermeer die volgende:

- **Wetgewing**

Die belangrikste wetgewing is die Wet op Sekuriteitsbeamptes (92/1987) asook die loonvasstelling wat jaarliks gewysig word. Die belangrikste bepaling in hierdie verband is dat daar 'n minimum loon vasgestel is wat aan sekuriteitsbeamptes betaal moet word. Hier kan net gemeld word dat ongeveer 70% van alle uitgawes, lone en salarisse is.

Ingevolge die Wet op Beroepsgesondheid en Veiligheid (85/1993) is die werkgever verplig om 'n maandelikse bydrae ten opsigte van elke werknemer aan die kommissaris se kantoor oor te betaal. 'n Deeglike kennis van hierdie wet is 'n vereiste.

Aangesien die sekuriteitsbedryf 'n uiters arbeidsintensiewe besigheid is, is dit voor die handliggend dat 'n grondige kennis van die nuwe Wet op Arbeidsverhoudinge (66/1995) 'n noodsaaklike vereiste is. 'n Effektiewe staking kan die maatskappy binne 'n kort tydsbestek op sy knieë dwing.

Die Wet op Beroepsgesondheid en Veiligheid (85/1993) vorm ook 'n deel van bestaande wetgewing wat ekonomies gewys 'n nadelige invloed op

die maatskappy kan hê indien daar nie binne die raamwerk van die wet gehandel word nie. Hierdie wet het ten doel om 'n veilige asook 'n gesonde werksplek te skep vir die werknemer.

Laastens is dit ook vanselfsprekend dat 'n behoorlike kennis van die Wysigingswet op Wapens en Ammunisie (65/1993) noodsaaklik is.

- Korporatiewe kliënt

Bykans alle Korporatiewe kliënte se sekuriteitskontrakte word op 'n tender basis toegeken. Alvorens 'n tender toegestaan word, word al die moontlike tenderaars geëvalueer. In baie gevalle word 'n inspeksie gedoen by die perseel van die tenderaar, waar veral die opleidingsfasiliteite geïnspekteer en geëvalueer word. Van die tenderaar word verwag om verwysings van kliënte te verskaf waar 'n soortgelyke diens vir minstens een jaar gelewer is.

- Opleiding

Die Wet op Sekuriteitsbeamptes (92/1987) bepaal verder dat geen sekuriteitsbesigheid enige sekuriteitsbeamptes aan 'n kliënt mag voorsien, wat nie by die sekuriteitsraad geregistreer is nie, asook by 'n opleidingsinstansie vir sy besondere taak opgelei is nie. Die opleidingsinstansie moet ook by die Raad vir Sekuriteitsbeamptes geakkrediteer wees. SSH beskik wel oor so 'n geakkrediteerde opleidingskollege.

Die franchisor kan aan die franchisee die nodige ondersteuning gee rakende al bogenoemde aspekte, insluitend die bemerkingsfunksie. In plaas daarvan dat elke franchisee 'n groot kapitale uitleg moet maak om

deskundige personeel in diens te neem, kan 'n deskundige op elke gebied deur die franchisor aangestel word en kan sodanige deskundige al die franchisees van hulp en raad voorsien.

#### **1.4 DOELSTELLINGS**

Die doelstelling van die skripsie is die volgende:

- Die uiteensetting van die regsagtergrond oor die franchise konsep met verwysing na die sekuriteitsindustrie.
- Die ontleding en evaluering van die franchise ooreenkoms, waar ondermeer die volgende bespreek word:
  - die verwagting van die franchisor van die franchisee;
  - die verwagtinge van die franchisee van die franchisor;
- Die toepassing van die teoretiese beginsels in die opstel en formulering van die franchise ooreenkoms.
- Die uiteensetting van die gevolgtrekking en gepaste aanbevelings.

'n Studie sal gedoen word rakende alle relevante wetgewing, ten einde die franchise kontrak sodanig op te stel dat dit nie strydig met sodanige wetgewing is nie.

Met behulp van operasionele navorsing sal bepaal word wat die onderskeie verwagtings, regte en verpligtinge van die franchisor en die franchisee onderling is.

## HOOFSTUK 2

### REGSAGTERGROND OOR DIE FRANCHISE KONSEP MET VERWYSING NA DIE SEKURITEITSINDUSTRIE

#### 2.1 AGTERGROND

Die franchise konsep is omskryf in hoofstuk 1 en is daar ook onderskei tussen die handelsnaam franchise en die besigheidskonsep franchise.

Alhoewel franchising deur die media ongeveer 25 jaar gelede "ontdek" is, is franchising inderwaarheid 'n ou gevestigde konsep. Daar bestaan dan ook getuienis dat die franchise konsep in China, sover terug as 200 B.C., gebruik is.

'n Kenner op die gebied van franchising, Mendelsohn, het na aanleiding van sy navorsing bevind dat verwysings na franchising na die elfde eeu terugdateer (Illetschko, 1997 : 12).

In Spanje het koningin Isabella 'n "franchise" aan Christopher Columbus gegee om handelsbetrekkinge met die nuwe wêreld aan te gaan. (Illetschko, 1997 : 12)

Gedurende die 16de eeu het die Engelandse "tied pubs" ontstaan. Die brouery was die eienaar van die perseel, toerusting en die voorraad. Die bestuurder of "eienaar" van die kroeg het geen aandeel in die besigheid gehad nie, maar was geheel en al afhanklik van die brouery se klandisiewaarde. Dit is dan ook vanselfsprekend dat die brouerye baie ten gunste van hierdie tipe ooreenkoms was, aangesien dit 'n baie eensydige ooreenkoms was en wel in die guns of tot voordeel van die brouery.

Hierdie tipe ooreenkoms bots dan ook lynreg met die hedendaagse franchise ooreenkoms, waar eienaarskap van die besigheid van kardinale belang is vir die

franchisor.

Die hedendaagse franchise konsep het dan ook baie min in gemeen met die franchise konsep tydens sy ontstaansjare.

Suid-Afrika het ook by die franchise beweging aangesluit sover terug as in die sestiger jare. Die restaurant en wegneemete kettinggroepe was die eerste ondernemings om die franchise konsep te gebruik as 'n middel vir uitbreiding.

Gedurende die sewentiger jare het ondernemings wat handel dryf in motor onderdele, drukwerk asook verskeie diensverskaffers hulle tot die franchise konsep gewend.

Teen ongeveer 1979 het die franchise as ondernemingsvorm so toegeneem dat die Franchise Association of Southern Africa (FASA) in dieselfde jaar in die lewe geroep is. Die noodsaaklikheid van so 'n liggaam is deur die Johannesburgse Sakekamer geïdentifiseer onder wie se leiding FASA ontstaan het. FASA is 'n nie-winsgewende organisasie en is geïnkorporeer ingevolge Artikel 21 van die Maatskappywet (61/1973). Inkomste word gegenerer uit lidmaatskap fooie, seminare asook die verkoop van publikasies. Alle surplus gelde word aangewend vir die bevordering van die franchise konsep.

FASA is gebore uit die besef dat, alhoewel die franchise konsep 'n magdom voordele vir die sakeman inhou, sodanige konsep ook die moontlikheid inhou om misbruik te word tot nadeel van alle franchisees. Dit is dan ook as gevolg hiervan dat FASA vir homself, soos uitgewys in die ondersoek deur die Raad op Mededinging (verslag no.45), die volgende doelstellings gestel het naamlik om:

- die franchise konsep te bevorder;

- riglyne daar te stel waarbinne franchises wat bo verdenking is, volgens algemeen aanvaarde besigheidsbeginsels sake kan doen;
- die "Etiese kode" in die industrie toe te pas en teen diegene op te tree wat enige van die bepalings van die kode nie nakom nie;
- die franchise konsep in die klein besigheidsgemeenskappe te bevorder ten einde addisionele besigheidseleenthede, met die gepaardgaande nuwe werkseleenthede, te identifiseer en te verseker;
- alle beskikbare inligting rakende franchising te versamel;
- 'n behoorlike data basis daar te stel en in stand te hou;
- die nodige opleiding rakende alle relevante aspekte te doen;
- die industrie te verteenwoordig in alle onderhandelinge met die regering, die pers en media asook die publiek indien dit nodig sou wees.

## **2.2 DIE BEGRIP FRANCHISE : SOOS GESIEN VANUIT 'N REGSOOGPUNT**

Soos gemeld in hoofstuk 1, word daar tussen die produk en handelsnaam franchise, asook die besigheidsformaat franchise onderskei.

Die franchise konsep, vanuit 'n regsoogpunt, is 'n nuwe onderwerp wat hoofsaaklik deur middel van artikels deur regsgeleerdes, wat spesialiseer in kommersiële reg, bespreek en gedebatteer word. Daar bestaan nie 'n spesifieke Wet oor franchise nie. Die verhouding wat 'n franchise daarstel, sal regtens 'n kombinasie wees van 'n aantal regstransaksies of regsverhoudinge wat later breedvoerig ondersoek sal word.

Op internasionale vlak word daar, soos vervat in die ondersoek deur die Raad op Mededinging (verslag no. 45), egter ook onderskei tussen die volgende verskynings vorme van 'n franchise, naamlik:

- Die diensfranchise

Hieronder word verstaan die lewering van dienste ooreenkomstig die franchisor se instruksies. Hierdie tipe franchise sluit 'n eenvormige lewering van die bepaalde diens aan die eindverbruiker deur die gebruikmaking van 'n gemeenskaplike en bekende naam deur al die franchisees in. Bemarkings- en/of enige ander bystand soos deur die franchise, benodig mag word, word op 'n deurlopende basis deur die franchisor aan die franchisee verskaf.

- Die industriële franchise

Hier word te doen gekry met die vervaardiging van produkte onder die handelsnaam van die franchisor.

- Die distribusie franchise

In die geval het 'n mens te make met die geval waar produkte verkoop word deur die franchisee, welke produkte die handelsmerk van die franchisor dra. Hierdie produkte word in samewerking met die franchisor vervaardig.

Die beoogde franchise vir die SSH Groep sal bygevolg onder die diensfranchise ressorteer, welke franchise gebaseer is op die besigheidsformaat franchise.

Die amptelike definisie van 'n franchise, soos aanvaar deur FASA lui dan as volg:

(Illitschko, 1997 : 17) "A franchise is a grant by the franchisor to the franchisee, entitling the latter to the use of a complete business package containing all the elements necessary to establish a previously untrained person in the franchised business, to enable him or her to run it on an ongoing basis, according to guidelines supplied, efficiently and profitably."

Die totale besigheidspakket waarna in die voormelde definisie verwys word, moet binne die raamwerk van alle toepaslike wetgewing val.

Die definisie stel dit dan ook ten doel dat die franchisee, wat nie enige noemenswaardige opleiding en of ondervinding het van die spesifieke besigheid nie, dit as 'n onafhanklike besigheid in ooreenstemming met die neergelegde voorskrifte sal kan bedryf. Hierdie voorskrifte word hoofsaaklik in die franchise ooreenkoms asook in die operasionele handleiding vervat.

Die besighedsformaat franchise het dus ten doel die daarstelling van 'n totale besighedskonsep met as hoof funksie, die verskaffing of lewering van sekuriteitsdienste deur die franchisee, op 'n onafhanklike wyse, volgens die voorskrifte van die franchisor. Hierdie konsep bestaan dan uit die volgende kritiese elemente:

- Die franchisor stem toe daartoe dat die franchisee 'n naam kan gebruik wat geassosieer kan word met dié van die franchisor.
- Die franchisor oefen deurlopend beheer oor die franchisee uit.
- Die franchisor verleen die nodige bystand aan die franchisee.

- Die franchisee moet periodiek sekere betalings aan die franchisor oorbetaal.

-

Die voormelde definisie kan dus saamgevat word deur te sê dat franchising 'n stelsel is wat bestaan uit die toekenning van 'n sekere aantal immateriële- en/of intellektuele goedereregte deur die franchisor aan die franchisee. Die verhouding tussen die franchisor en die franchisee word uiteengesit in die franchise ooreenkoms. Dit is dus voor die handliggend dat hierdie ooreenkoms die belangrikste dokument is wat beide partye onderteken, welke ooreenkoms meer volledig in hoofstuk 3 bespreek sal word.

Dit is belangrik om daarop te let dat die franchisee in 'n langtermyn verhouding met die franchisor tree. Hierdie verhouding of franchise is 'n samevatting of kombinasie van verskeie regsverhoudinge. (Louw, 1996 : 18).

### **2.3 DIE FRANCHISE KONSEP IN DIE SEKURITEITSINDUSTRIE**

In die geval waar daar reeds 'n bestaande onderneming is, kan sodanige onderneming omgeskakel word in 'n franchise.

In hierdie geval het ons te doen met omskakeling franchising (conversion franchising). Alhoewel die gedagte is om die bestaande houermaatskappy konsep om te skakel in 'n franchise konsep, bly die franchise ooreenkoms sowel as die ander dokumente in wese dieselfde. Hierdie omskakeling franchising blyk dan ook baie toe te neem. Die redes vir sodanige omskakeling is onder meer om 'n bepaalde markaandeel te vergroot of slegs 'n sekere markaandeel te handhaaf.

Dit is belangrik om daarop te let dat SSH se voortbestaan op 'n nasionale basis grotendeels afhanklik is van sekuriteitskontrakte met semi staats- en/of staatsinstellings. Regstellende aksies, gemeenskapsaanvaarding, rekonstruksie en ontwikkeling is oorwegende faktore wat daartoe lei dat besighede of besigheidskonsepte herevalueer word. Hierdie faktore word dan ook ondersteun deur wetgewing wat gepubliseer is, by name die Wet op Gelyke Indiensneming, asook die nuwe Wet op Basiese Diensvoorwaardes.

### **2.3.1 Die voordele wat 'n franchise bied**

#### **- Toegang tot kapitaal**

Kommersiële banke asook ontwikkelings korporasies erken dat 'n franchise 'n laer risiko inhou teenoor die geval waar iemand bloot 'n besigheid koop. Finansieringsinstellings verkies om franchises te finansier bo individue wat sonder die nodige ondervinding van voornemens is om 'n besigheid op die been te bring. Hierdie instellings weet dan ook, aan die hand van 'n behoorlike openbaarmakingsdokument, dat die franchisor alreeds die franchise verfyn en vervolmaak het as besigheid, wat inhou dat die risiko laer is. Ten einde die agtergeblewe entrepreneur by te staan, is kapitaal deelnemende fondse opgerig en is verskeie gewaarborgde leningskemas alreeds opgerig. (Gordon, 1997 : 27).

#### **- Vergroot bestaande markaandeel**

Franchisors buit markpotensiaal uit deur franchisees te betrek wat in 'n bepaalde gemeenskap woonagtig is. In sommige gevalle soos wat dit in 'n groot mate met SSH die geval is, word bestellings

of kontrakte deur die franchisor bekom, terwyl die franchisee merendeels verantwoordelik sal wees om die bestelling af te lewer of om die diens aan die kliënte te lewer.

- Die ontwikkeling van sekere vaardighede

Die tekort aan toegang tot die aanleer van sekere vaardighede word voldoende aangespreek deur franchise opleidings-vaardighede-programme.

- Institusionele ooreenkomste

As gevolg van die gesamentlike samespanning van franchisees kan die franchisor dan ook sekere ooreenkomste namens die franchisees beding. Voorbeelde van sodanige ooreenkomste is mediese fondse, pensioenfondse, asook versekering. Dit sal vir enige nuwe franchisees ook die nodige gemoedsrus gee indien hy/sy beseft dat die franchisor alreeds by sodanige instellings sekere ooreenkoms beding het en dat alle deelnemende lede tevrede met die produk is.

### **2.3.2 Die nadele wat 'n franchise bied**

- beperkings op handelsvryheid

Die meeste franchise ooreenkomste maak daarvoor voorsiening dat die franchisee alleenlik hulle produkte van die franchisor mag aankoop. 'n Verdere beperking is dat franchise ooreenkomste gewoonlik ook bepaal dat die franchisee slegs sekere produkte mag verkoop.

- beperkings op bestuursvryheid

Franchise ooreenkomste maak gewoonlik ook daarvoor voorsiening dat franchisees en/of hulle werknemers volgens bepaalde riglyne moet bestuur asook dat hulle by die franchisor voorgeskrewe opleiding in die verband moet ondergaan.

## **2.4 SUKSESVOLLE FRANCHISE OMSKAKELINGSPROGRAMME**

Na aanleiding van navorsing wat gedoen is by Francorp in die Verenigde State van Amerika, ten opsigte van verskeie omskakelingsprogramme, het dit geblyk dat die volgende eienskappe teenwoordig is by die meer suksesvolle programme (Gordon, 1997 : 27).

- Bestaande agente of in die geval van SSH, direkteure of takbestuurders, het bygedra tot die fundamentele besluite ten opsigte van die rekonstruksie of omskakeling van die franchise.
- Veranderings ten opsigte van die dag tot dag bestuur van die besigheid is tot die minimum beperk.
- 'n Sterk verhouding tussen die takke en die franchisor was gehandhaaf gedurende die tydperk van omskakeling.
- Die franchisor het 'n deurlopende verbondenheid tot die franchise program gehandhaaf.

Die bestaande verhouding tussen die direkteure by die hoofkantoor en die takbestuurders moet nou omgeskakel word na 'n verhouding tussen die van 'n

franchisor en 'n franchisee.

Die belangrikste dokument wat hierdie verhouding gaan reël is die franchise ooreenkoms. Hierdie ooreenkoms of kontrak moet sodanig opgestel word dat dit 'n regtens afdwingbare ooreenkoms is, asook dat dit prakties uitvoerbaar is.

In hierdie hoofstuk is die franchise konsep vanuit 'n regs oogpunt omskryf en is daar ook onderskei tussen die diens, industriële en distribusie franchises. Die franchise konsep soos van toepassing in die sekuriteitsindustrie is ook bespreek en is die belangrikste voor en nadele van die franchise konsep aangespreek.

Laastens is daar gekyk na die belangrikste eienskappe van suksesvolle omskakelingsprogramme.

In die volgende hoofstuk gaan daar gekyk word wat die geldigheidsvereistes vir 'n franchise kontrak is, asook na sekere klousules wat vir groot polemieke in die franchise industrie gesorg het.

## HOOFSTUK 3

### DIE FRANCHISE OOREENKOMS

#### 3.1 INLEIDING

'n Ooreenkoms staan in die omgangstaal ook as 'n kontrak bekend. 'n Praktiese definisie van 'n kontrak is volgens Christie (1996 : 1) " 'n Ooreenkoms waarvan dit die bedoeling is dat dit regsafdwingbaar is" .

Die franchise ooreenkoms word egter beskou as 'n gewone kommersiële kontrak, wat gereguleer word deur dieselfde regsbeginsels as wat vir enige ander kontrak geld. Alhoewel die franchise ooreenkoms beskou word as 'n gewone kommersiële kontrak, bestaan daar wesenlike ooreenkomste tussen die franchise ooreenkoms en die koopkontrak. 'n Koopkontrak is 'n besondere tipe kontrak.

Volgens De Wet & Yeats (1978 : 279) is 'n koopkontrak 'n wederkerige kontrak waarby een persoon die verkoper, onderneem om aan die ander, die koper, 'n saak te lewer en die ander, in ruil daarvoor, onderneem om aan eersgenoemde 'n som geld te betaal. Wat betref die franchise kontrak sal die verkoper of te wel die franchisor sy saak of anders gestel, ondermeer sy immateriële- en of intellektuele goederreëte soos voormeld, verkoop aan die franchisee of te wel die koper.

Alhoewel daar geen wetlike bepaling is dat 'n franchise ooreenkoms skriftelik moet wies om bindend te wies nie, is dit ter wille van regsekerheid noodsaaklik dat dit wel op skrif is.

Daar is twee essentialia vir 'n koopkontrak naamlik, 'n onderneming aan die een kant om 'n saak (die franchise konsep tesame met die immateriële- en of

intellektuele goedereregte) te lewer of oor te dra, in ruil vir 'n onderneming aan die ander, om 'n geldsom te betaal. Die koopsaak moet ook duidelik omskryf word en die koopprys moet ook bepaal of bepaalbaar wees. Verdermeer moet die verkoper (franchisor) ook onderneem om die saak te lewer.

### **3.2 DIE VEREISTES VIR DIE TOTSTANDKOMING VAN 'N BINDENDE KONTRAK**

Die vereistes waaraan 'n franchise kontrak moet voldoen ten einde tot regte en verpligtinge aanleiding te gee, is die bekende vereistes waaraan alle kontrakte moet voldoen, naamlik:

- Albei partye by name die franchisor en die franchisee moet handelingsbevoeg wees.
- Daar moet wilsooreenstemming by beide partye wees, dit wil sê beide partye moet die bedoeling hê om die ooreenkoms aan te gaan en beide partye moet met alle wesentliche terme van die ooreenkoms ooreenstem.
- Die prestasie moet moontlik wees. Wat betref die franchise ooreenkoms moet die konsep wat die franchisor aan die franchisee verkoop moontlik wees.
- Die kontrak moet geoorloof wees en alle formaliteitsvoorskrifte moet nagekom word.

Dit is van kardinale belang dat alle franchise kontrakte voldoen aan die voormelde vereistes.

Soos reeds gemeld, is daar geen wet in Suid-Afrika wat spesifiek op franchises van toepassing is nie.

Die meeste franchisors sal in 'n ooreenkoms hulle intellektuelegoedereregte tot die beste van hulle vermoëns wil beskerm. Die term intellektuelegoederereg word algemeen gebruik om die vertakking van die immateriëlegoederereg wat met outeursreg te doen het, aan te dui. Intellektuelegoedereregte is sodanige regte wat 'n spesifieke natuurlike of regspersoon het om byvoorbeeld 'n sekere handelsnaam of handelsmerke te kan gebruik of te verkoop.

In Suid-Afrika word die immateriëlegoederereg grotendeels deur wetgewing gereël. Daar bestaan wette wat die regsposisie ten opsigte van patente, outeursreg, modelle, (geregistreerde) handelsmerke en handelsname uiteensit en reël.

### **3.3 DIE VERWAGTINGE VAN DIE FRANCHISOR VANAF DIE FRANCHISEE**

Dit is belangrik dat die ooreenkoms die verwagtings van beide partye teenoor mekaar moet beliggaam. Dit is ook belangrik dat hierdie verwagtings deur die partye onderling gekommunikeer word, alvorens die ooreenkoms onderteken word.

Die franchisor se verwagtings van die franchisee is oor die algemeen dieselfde by alle franchises (Watkin-Jones, 1997:34).

- Die franchisee moet bewus wees daarvan dat hy of sy te alle tye die standaard wat van toepassing is op die spesifieke franchise moet handhaaf asook om die produk of die diens wat gelewer word, te bevorder.
  
- Die franchisee moet besef dat enige vergoeding wat hy/sy kan verwag,

sal in direkte verhouding sal wees tot sy/haar insette tot die ontwikkeling van die besigheid.

- Die franchisor vereis dat die franchisee asook sy werknemers entoesiasies sal wees teenoor die besigheid. Hierdie aspek is veral in die Sekuriteitsindustrie van belang en is ook 'n kritiese suksesfaktor vir die sukses van die besigheid. Sekuriteitsbeampes is 24 uur aan diens en word daar dienooreenkomstig ook van die franchisor verwag om te alle tye beskikbaar te wees tydens krisis situasies. Navorsing het getoon dat die meeste kriminele aktiwiteite tussen 22:00 en 04:00 plaasvind. Verbondenheid van alle personeel is die ideaal.
- Mensvaardighede is ook baie belangrik. Aangesien franchising 'n bemarkingskonsep is, is die franchisee se vermoë om die besigheid te bemark in sommige gevalle belangriker as enige ander vermoë. Wat betref die Sekuriteitsindustrie, is dit belangrik dat 'n franchisee oor die vermoë moet beskik om met mense te werk. Vir die franchisee om suksesvol te wees, behoort hy of sy nie net oor goeie bestuursvaardighede te beskik nie, maar ook oor goeie leierseienskappe.
- Die franchisee moet ook beskik oor 'n kennis van basiese besigheidsbeginsels en moet 'n wil hê om te leer asook om nuwe konsepte te toets. Die SSH Groep is tans ook besig om gesertifiseer te word, ooreenkomstig die ISO 9002 internasionale standaard, wat sal meebring dat daar sekere fundamentele veranderinge in die dag tot dag bestuur van die besigheid mag plaasvind.
- Kommunikasie deur die franchisee is 'n verdere kritiese suksesfaktor. Ongeag of dit slegte of goeie nuus is, moet die franchisee nie tot op die laaste nippertjie wag alvorens belangrike inligting oorgedra word nie.

Enige versoeke moet ook tydig gedoen word.

- 'n Franchisee moet 'n spanspeler wees en moet gewillig wees om met die franchisor asook ander franchisees saam te werk.

Dit is belangrik om tot die besef te kom dat alhoewel die betrokke franchise deur die jare 'n goeie rekord opgebou het, enige besigheid net so goed is as wat sy personeel is wat dit bedryf.

### **3.4 DIE VERWAGTINGE VAN DIE FRANCHISEE VANAF DIE FRANCHISOR**

Die franchisor moet in ag neem dat 'n franchisee in meeste gevalle sy/haar geld belê in 'n franchise met die gepaardgaande verwagting om 'n suksesvolle besigheid te bedryf. So 'n franchisee se toekoms is in 'n groot mate afhanklik van die totale bestuur van die franchise konsep in geheel.

Die belangrikste vereiste van 'n franchisee is dat die franchisor in alle opsigte met die nodige integriteit sal optree en totaal eerlik moet wees ten opsigte van alle aspekte van die franchise (McPhail, 1997:93).

Die franchisee wil ook die versekering hê dat die kapitaal wat aangewend word om die besigheid op die been te bring nie wanbestee word nie. Dit is ook belangrik om nie 'n sekere kapitale bedrag voor te hou indien daar 'n waarskynlikheid is dat sodanige bedrag beduidend meer kan wees nie.

Die franchisee moet besef dat in die meeste gevalle 'n franchisee se selfvertroue laag sal wees by die aanvang van die besigheid en is voortdurende ondersteuning nodig te einde die franchisee in 'n posisie te stel om met vertroue die besigheid te bestuur. Die franchisee wil die versekering hê dat hy/sy die nodige opleiding sal ontvang asook dat die opleiding die franchisee in staat sal

stel om die besigheid onafhanklik te bestuur (McPhail, 1997:93).

Die franchisee wil ook die versekering hê dat gelde wat oorbetal word in die bemerkingsfonds van die franchisor, sodanig aangewend sal word deur die franchisor dat die franchise effektief bemark word.

Dit is noodsaaklik om die verwagtinge van die partye teenoor mekaar in 'n ooreenkoms te vervat ter wille van gemoedsrus en regsekerheid vir beide partye.

### **3.5 DIE INVLOED VAN TOEPASLIKE BEHEER EN REGULERENDE LIGGAME OP DIE FRANCHISE OOREENKOMS.**

#### **3.5.1 Die besigheidspraktyk komitee**

Hierdie komitee reguleer die Wet op Skadelike Sakepraktyke (71/1988). 'n Skadelike besigheidspraktyk sluit in enige besigheids-praktyk wat direk of indirek die effek kan hê dat die verhouding tussen besighede en die verbruiker nadelig beïnvloed word, asook dat die verbruiker benadeel kan word.

Hierdie Wet stel die bevoegdheid daar aan die komitee om enige sodanige besigheid te ondersoek en om sodanige skadelike besigheidspraktyke onwettig te verklaar.

#### **3.5.2 Die reklame standaard beheerliggaam van Suid-Afrika**

Die doelstelling van hierdie liggaam is die handhawing van 'n standaard van regverdige handel in die reklame wêreld. Die doelstellings van hierdie liggaam moet nagekom word in die franchise bedryf, veral in die geval waar die franchise konsep geadverteer word met die doel om

franchisees te werf.

### **3.5.3 The franchise association of South Africa (FASA)**

FASA is die belangrikste beheerliggaam ten opsigte van die franchise industrie.

Die totstandkoming van FASA het gevolg uit die besef dat die franchise konsep 'n geleentheid daarstel vir die uitbuiting van potensiële franchisees deur franchisors vir wie etiese besigheidsbeginsels van min waarde is.

FASA was dan ook die outeur van The FASA Code of Ethics and Business Practises (FASA 1996:9) en moet deur alle lede van FASA nagekom word.

Een van die belangrikste bepalings ten opsigte van die franchise ooreenkoms het te doen met die ondertekening daarvan. Die toepaslike klousule van die franchise ooreenkoms bepaal dat minstens 7 dae alvorens die ooreenkoms onderteken kan word, moet die franchisor aan die franchisee 'n skriftelike openbaarmakingsdokument voorsien, welke dokument alle wesentliche aspekte rakende die franchise aan die franchisee moet bekend maak. Hierdie etiese kode het die vereiste dat 'n franchise ooreenkoms op skrif moet wees.

## **3.6 DIE INVLOED VAN TOEPASLIKE WETGEWING ASOOK REGSPRAAK OP DIE FRANCHISE OOREENKOMS**

### **3.6.1 Die Wet op Handhawing en Bevordering van Mededinging (96/1979)**

Hierdie wetgewing is gepubliseer met die doel om mededinging in die mark te handhaaf en om beperkende handelspraktyke te kontroleer. 'n Beperkende besigheidspraktyk word in Artikel 1 van die voormelde wet as volg gedefinieer:

A restrictive practise is:

- "(a) any agreement, arrangement or undertaking, whether legally enforceable or not, between two or more persons, or
- (b) any business practise or method of trading, including any method of fixing prices, whether by the supplier of any commodity or otherwise; or
- (c) any act or omission on the part of any person, whether acting independently or in consent with any other person; or
- (d) any situation arising out of the activities of any person of class or group of persons, which restricts competition directly or indirectly by having or being likely to have the effect of:
  - i) restricting the production or distribution of any commodity; or
  - ii) limiting the facilities available for the production or distribution of any commodity; or
  - iii) enhancing or maintaining the price of or any other

consideration of any commodity; or

- iv) preventing the production or distribution of any commodity by the most efficient and economical means; or
- v) preventing or retarding the development or introduction of technical improvements or the expansion of existing markets or the opening up of new markets; or
- vi) preventing or restricting the entry of new producers or distributors into any branch of trade or industry; or
- vii) preventing or retarding the adjustment of any profession or branch of trade or industry to changing circumstances."

Hierdie definisie sluit verskeie eienskappe van 'n franchise konsep in. Dit is egter belangrik om te beseef dat nie alle beperkende praktyke per se onwettig is nie. (Competition Board : report no 45 : 19). Hierdie Wet sit egter net die prosedure uiteen waardeur die verantwoordelike minister mag beveel dat sekere beperkende praktyke onwettig verklaar kan word.

Besigheidspraktyke kan slegs onwettig verklaar word indien die Raad op Mededinging in terme van Artikel 10 van die genoemde Wet sy ondersoek voltooi het.

Sekere spesifieke tipes beperkende praktyke is alreeds onwettig verklaar en wel by wyse van die Staatskennisgewing 801 van 1986. (Staatskoerant no 10211, gedateer 2 Mei 1998 : Kennisgewing 801).

Hierdie kennisgewing lui as volg:

"... no person shall enter into, be a party to or continue to be party to any agreement, arrangement, understanding, business practice or method of trading which in terms of the notice constitutes

- resale price maintenance;
- horizontal price collusion;
- horizontal collusion on condition of supply;
- horizontal collusion on market sharing; or
- collusive tendering."

Dit is voor die handliiggend dat alvorens 'n franchise ooreenkoms opgestel word, daar in besonder gelet moet word op alle klousules wat moontlik die gevolg kan hê dat dit beperkend van aard is. Dit kan weer die gevolg hê dat 'n gedeelte of die hele ooreenkoms nietig mag wees.

### **3.6.2 Toepaslike regspraak**

Sekere klousules in die franchise ooreenkoms tussen Top CD en Mc Alpine Properties asook tussen Dial a Movie en Soundprops het daartoe gelei dat hierdie franchises sodanig beperk gevoel het rakende die aankoop en verkoop van CD's, dat hulle nie hulle besighede op 'n winsgewende grondslag kon bedryf nie. Hierdie klousules bepaal ondermeer dat die franchisees alleenlik van die franchisors mag aankoop teen 'n prys wat deur die franchisors bepaal word.

Dit het die gevolg gehad dat die regsverteenvoordigers van die betrokke franchisees 'n aansoek gebring het by die Raad op Mededinging om 'n formele ondersoek in die verband te doen.

Na aanleiding van die ondersoek het die Raad sy bevindinge gepubliseer

by wyse van 'n formele verslag. (Competition Board : Report no 45).

Alvorens daar met die relevante terme van die franchise ooreenkoms wat SSH van voornemens is om op te stel en aan sy voornemende franchisees te oorhandig vir ondertekenings gehandel word, is dit noodsaaklik dat die bevindinge van die voormelde verslag verstaan word. Indien die SSH franchise kontrak onwettige beperkende praktyksklousules bevat, kan dit onherstelbare skade tot gevolg hê vir die beoogde SSH franchise konsep.

Die relevante klousules in die franchise ooreenkoms tussen Top CD en Mc Alphine Properties lui as volg:

Par 7.1 : "undertakes only to stock and deal in the stock of the Approved Suppliers, save only for such other goods as the franchisor may in its sole discretion authorise the franchisee to obtain from other sources.

Par 13.2 "The franchisee further agrees and undertakes that during the course of the franchise agreement and for a period of two years thereafter the termination of the franchise agreement for whatever reason, and within the restrained area, he shall not be -

13.2.1 engaged, interested or concerned directly or indirectly, whether as agent, owner, adviser, financier, partner, director, employee or otherwise, in any business of whatsoever nature similar to the business of the franchisor or which is in competition therewith;"

Die relevante klousules in die franchise ooreenkoms tussen Dial a Movie en Soundprops lui as volg:

Par 13.2 "The franchisee agrees and undertakes to charge its customers and/or member retail selling prices determined by Dial a Movie for its franchised stores."

Par 13. "The franchisee is only permitted to sell the stocks approved by Dial a Movie in writing..."

Par 15.1 "Dial a Movie shall subject to the terms and conditions of this agreement and at the rates of Dial a Movie ruling at the time of supply, supply stocks to the franchisee. Notwithstanding anything contained to the contrary in this agreement Dial a Movie shall however be entitled to withhold supplies of the stocks if the franchisee is in breach of this agreement."

Die Raad op Mededinging het bevind dat die klousules soos hierbo aangehaal beperkende besigheidspraktyk is. Die Raad kon egter nie die praktyke onwettig verklaar nie as gevolg daarvan dat beide Top CD sowel as Dial a Movie op daardie stadium alreeds in likwidasië geplaas is.

Daar moet dus baie seker gemaak word dat daar die enige klousule in 'n franchise kontrak voorkom wat as 'n beperkende handelspraktyk verklaar kan word nie.

By geen franchise konsep kan die franchisor dit bekostig om in dispute gewikkel te wees met die franchisees nie. Die uiteinde van so 'n situasie

kan die gevolg hê dat beide partye onherstelbare skade ly en kan dit die einde vir beide franchisor sowel as die franchisee beteken.

Die teoretiese beginsels soos uiteengesit in hierdie hoofstuk moet in aggeneem word by die opstelling van 'n werkbare asook 'n regsgeldige franchise ooreenkoms.

## HOOFSTUK 4

### DIE TOEPASSING VAN DIE TEORETIESE BEGINSELS IN DIE OPSTELLING EN FORMULERING VAN DIE FRANCHISE OOREENKOMS

#### 4.1 INLEIDING

In hierdie hoofstuk gaan gepoog word om alle wesentliche of nood-saaklike bepalings van die franchise ooreenkoms, soos van toepassing op die SSH Groep, uiteen te sit, tesame met 'n kort bespreking ten opsigte van elke klousule.

Die samestelling van die SSH Groep asook die aard van die besigheid is reeds hierin vermeld.

Alvorens daar begin kan word met die opstel van 'n ooreenkoms is daar sekere basiese vereistes waaraan voldoen behoort te word.

- Eerstens moet alle statutêre vereistes asook enige beperkings op die spesifieke besigheid deeglik in oënskou geneem word. Die belangrikste statutêre beheerliggaam in die Sekuriteitsindustrie is die Sekuriteitsraad. Hierdie raad is ingestel kragtens die Wet op Sekuriteitsbeampies (92/1987). Daar is geen beletsel vir die bedryf van 'n sekuriteitsbesigheid as 'n franchise nie. Daar is geen ander beperkings nie, behalwe dit wat reeds in Hoofstuk 3 bespreek is.
  
- Tweedens moet die kontrak prakties uitvoerbaar, asook die bedoelings van die partye duidelik daarin uiteengesit wees. Die prestasies moet ook bepaal of bepaalbaar wees.

- Dertens moet daar wilsooreenstemming wees tussen die partye.
- Vierdens moet beide partye handelsbevoegd wees. (De Wet & Yeats, 1978 : 7, 51, 75-83)

Die ooreenkoms bevat 'n vierledige verpligting. (Mendelsohn 1991 : 1). Die twee partye wat regte en verpligtinge teenoor mekaar het, is die franchisor en die franchisee. Beide die franchisor sowel as die franchisee het verder ook 'n verpligting teenoor alle ander franchisees asook teenoor die verbruiker.

## **4.2 DIE WESENLIKE TERME VAN DIE FRANCHISE OOREENKOMS**

### **4.2.1 Die partye**

Dit is belangrik om uiteen te sit in watter kapasiteit die partye die ooreenkoms onderteken. SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk is 'n privaat maatskappy en sal verteenwoordig word deur 'n direkteur wat sodanig gemagtig is kragtens die besluit van die Raad van Direkteure soos per 'n resoluëie.

Indien die franchisee 'n natuurlike persoon is, moet in ag geneem word die relevante bepalings van die Huweliksgoedere Wet (88/1984), welke wet bepaal dat die individu self die ooreenkoms moet onderteken. Indien die franchisee 'n beslote korporasie is, dan is die Wet op Beslote Korporasies (69/1984) van toepassing, en bepaal sodanige wet dat 'n lid van die beslote korporasie die ooreenkoms kan onderteken op voorwaarde dat daar 'n behoorlike resoluëie onderteken is wat aan sodanige lid die bevoegdheid gee om namens die beslote korporasie te handel.

#### 4.2.2 Agtergrond

Daar word aanbeveel dat die franchisor 'n kort agtergrondskets van die franchise besigheid gee.

Ten einde die beperkte leesstof oor spesifieke franchise ooreenkomste aan te vul, is daar konsultasies gevoer met 'n internasionale franchise maatskappy wat wêreldwyd bekend is. Die agtergrond skets waarna hierin tevore verwys is, kom in hierdie franchise groep se kontrak voor en kan aanbeveel word vir alle franchise kontrakte.

Ten opsigte van die SSH kan die agtergrond as volg daarna uitsien:

- Die franchisor het 'n unieke konsep en of stelsel ontwikkel vir die suksesvolle bedryf van 'n sekuriteitsbesigheid, onder die geregistreerde naam van die SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk.
- Die Sekuriteitsdienste sluit in die opleiding van sekuriteitsbeamptes, asook die plasing van sodanige sekuriteitsbeamptes by die persele van kliënte, ten einde die bates van die kliënte te beskerm.
- Unieke opleidingsmetodes word aangewend en unieke stelsels en sagteware is ontwikkel wat doeltreffende loonadministrasie asook die effektiewe skedulering van sekuriteitsbeamptes verseker.
- SSH beskik oor die grootste privaat perde opleidingseenheid waar perde en ruiters spesiaal opgelei word vir spesifieke

sekuriteitsbehoefte soos gestel deur verskeie kliënte.

- SSH beskik ook oor die alleenreg om elektroniese sekuriteits-toerusting van 'n maatskappy in Korea in te voer. Hierdie produkte sluit in elektroniese toegangsbeheerstelsels, asook geslote baan televisie kameras.
- Die konsep behels dan die lewering van 'n totale, asook effektiewe sekuriteitsdiens.

Die basis van die konsep is die nakoming deur die franchisees, van die standaard en beleid van die franchisor vir die daarstelling van 'n eenvormige besigheid op nasionale vlak. Die konsep omvat die daarstelling en handhawing van 'n noue werksverhouding met die franchisee ten opsigte van die dag tot dag bestuur van die besigheid, asook die aanspreeklikheid vir die nakoming van die verpligtinge van die franchisee soos vervat in die ooreenkoms.

Die voormelde agtergrond skets word vervat in die ooreenkoms en met die ondertekening daarvan stem die franchisee ooreen met die wese van die konsep. Dit stel verdere regsekerheid daar en skakel ook onduidelikhede uit.

#### **4.2.3 Definisies**

Die hoofdoel van hierdie klousule is om meer duidelikheid en eenvormigheid te verkry ten einde sekere herhalings te voorkom.

Definisies sal in hierdie geval insluit 'n kort beskrywing van die volgende

terme:

- Die besigheidskonsep;
- Die franchise besigheid;
- Die bestuurshandleiding;
- Die perseel van waar die besigheid bedryf word;
- Die gebied waarbinne die franchisee toegelaat word om die besigheid te bedryf.

#### **4.2.4 Erkennings deur die franchisee**

Dit word verder aanbeveel dat die franchisee die volgende erkennings vooraf maak, naamlik:

- Dat hy/sy die bepalings van die ooreenkoms deurgelees het en dit verstaan.
- Dat hy/sy geadviseer is deur die franchisor om onafhanklike regsadvies in te win met betrekking tot die konsep, asook die ooreenkoms. Hierdie bepaling word dan ook so voorgeskryf in die etiese kode van FASA soos vermeld.
- Dat hy/sy nie beïnvloed is deur enige ander voorstellings soos gemaak deur enige van die werknemers van die franchisor of deur

die franchisor self nie.

- Dat hy/sy begryp dat enige bystand soos verleen deur die franchisor nie 'n waarborg is vir die sukses van die besigheid nie.
- Dat hy/sy begryp dat die sukses van die besigheid hoofsaaklik sal afhang van die vaardighede asook die insette van die franchisee.

#### **4.2.5 Die regte wat verleen word**

Hierdie klousule sal aan die franchisee die reg verleen om die franchise te bedryf vanaf die ooreengekome perseel, asook binne 'n sekere gebied soos in die definisie omskryf is.

Die franchise verkry dan ook die reg om die besigheidskonsep te gebruik wat onder andere insluit alle intellektuele goedereregte, byvoorbeeld rekenaarpakette en die franchise se naam soos in die operasionele handleiding uiteengesit is.

#### **4.2.6 Die termyn asook die hernuwingsdatum**

Oor die algemeen word 'n franchise verleen vir 'n vaste termyn met 'n voorsiening dat dit hernu kan word vir 'n verdere termyn.

Verskeie oorwegings kan hier geld. 'n Franchisor mag dalk verkies om die franchise aanvanklik vir 'n korter tydperk te verleen wat aan die franchisor die geleentheid kan gee om die ooreenkoms aan te pas of te wysig met betrekking tot aspekte rakende veranderinge in operasionele standaarde, gebiedsregte en verpligtinge, veranderinge in die mark en

beherende wetgewing.

Die franchisee mag dit egter verkies om die franchise aanvanklik vir 'n verlengde tydperk te bekom ten einde 'n geleentheid te kry om te kapitaliseer op die aanvanklike belegging.

Elke franchise moet egter op 'n individuele basis geëvalueer word.

Om 'n geskikte aanvanklike termyn in die sekuriteitsindustrie te bepaal, behoort die volgende faktore in aggeneem te word:

- SSH se kliënte is saamgestel uit groot korporatiewe kliënte wat op 'n nasionale basies besigheid doen en die lengte van sekuriteitskontrakte wissel van twee tot vyf jaar.
- Die aanvanklike kapitale uitleg ten opsigte van vaste bates wat insluit geboue, voertuie, vuurwapens en salarisse en lone is besonder laag in vergelyking met franchises in die restaurant of die wegneemete bedryf.
- 'n Gemiddelde aanvanklike kapitaal-uitleg is in die omgewing van R750 000,00 in die restaurantbedryf teenoor ongeveer R50 000,00 in die sekuriteitsindustrie. Geboue of kantore kan gehuur word, voertuie en wapens word aangeskaf in verhouding met nuwe kontrakte wat verkry word.

Daar word voorgestel dat SSH die aanvanklike tydperk vasstel op 5 jaar, met die opsie om dit te verleng vir 'n verdere 5 jaar.

#### **4.2.7 Die gebied**

Die regte wat verleen word, is gewoonlik eksklusief tot 'n sekere gebied.

Navorsing het getoon dat 'n sekuriteitsbesigheid of besigheidseenheid effektief bedryf kan word oor 'n maksimum radius van 200 kilometer.

'n Franchise in die Sekuriteitsindustrie se gebied sal bepaal word deur sekere gebiede te definieer as gebiede wat ressorteer onder bepaalde landdrosdistrikte.

'n Verdere motivering van so 'n definisie ten opsigte van gebied, is die feit dat daar 'n loonvasstelling bestaan vir die sekuriteits-industrie tesame daarmee dat die minimum lone gekoppel is aan sekere landdros-distrikte, soos uiteengesit in die loonvasstelling en as sulks gepubliseer in die Staatskoerant. (SA 1998 : 7).

#### **4.2.8 Die verpligtinge van die franchisee**

Die verpligtinge van die franchisee word in detail uiteengesit en sal hoofsaaklik fokus op die versekering dat die bepalings van die ooreenkoms, sowel as die bepalings van die operasionele handleiding nagekom word.

Die verpligtinge van die franchisee sal onder andere die volgende bepalings insluit:

- Operasionele handleiding

Die klousule sal bepaal dat die franchisee aan al die bepalings van

die operasionele handleiding moet voldoen.

- Sekuriteitsdienste wat gelewer word

Hierdie klousule sal die bepaling bevat dat alle sekuriteitsdienste wat gelewer word, gelewer sal word volgens die wyse en op die standaard soos uiteengesit in die operasionele handleiding, of soos dit van tyd tot tyd gewysig mag word.

Die SSH franchise sal ook bepaal dat alle sekuriteitsbeamptes sowel as perde opgelei word by die opleidingsentrum van die franchisor, welke opleidingsentrum geakkrediteer is by die Raad van Sekuriteitsbeamptes. Ingevolge die standaard klousules van die publieke aanspreeklikheidsversekeringspolis moet sekuriteitsbeamptes elke ses maande hernude wapenopleiding ondergaan. Die franchisee moet homself daartoe verbind. In hierdie geval moet daar egter gewaak word dat hierdie bepaling nie as 'n beperkende klousule beskou word nie, aangesien daar talle ander soortgelyke opleidingsinstansies is. Indien die opleidingsfooie markgerig is, tesame met die feit dat 'n sentrale opleiding eenvormigheid en dieselfde standaard deur die hele franchise sal verseker, wat onontbeerlik is vir die sukses van die franchise konsep, behoort so 'n bepaling nie as beperkend beskou te word nie.

Aangesien die huidige omvang van SSH se besigheid substansieel is, word konsessies verkry van uniformverspreiders, sekere garages ten opsigte van dieselpriese, asook in die huur van voertuie. SSH sal dus 'n klousule wil inbring wat die franchisee verbied om by enige ander verskaffer aan te koop. In hierdie geval

bepaal die Verbruikerskode vir franchises wat in terme van die Wet op Skadelike Sakepraktyke (71/1988) gepubliseer is dat alle kommissie wat 'n franchisor moontlik mag ontvang van 'n derde party verskaffer, moet aan die franchisee openbaar moet word.

As gevolg van die beginsel van eenvormige standaarde en hoë kwaliteitsdiens, is dit onwaarskynlik dat hierdie klousule as 'n beperkende klousule uitgelê sal word.

- 'n Minimum standaard klousule

Die rede vir hierdie klousule is om te verseker dat die franchisee aan sekere minimum standaarde moet voldoen. 'n Voorbeeld hiervan is dat hy/sy 'n sekere minimum omset moet hanteer. Hierdie klousule behoort te help om te verhoed dat die bepaalde gebied deur opposisie maatskappye uitgebuit word.

- Advertensies

Bemaking word gewoonlik by 'n franchise konsep op 'n nasionale basis sowel as op plaaslike vlak gedoen. In die SSH konsep sal dit op dieselfde wyse gedoen word.

Die klousule sal dus bepaal dat 'n sekere persentasie van die omset aan advertensies op plaaslike vlak bestee moet word, terwyl 'n sekere persentasie van die omset oorbetaal word aan die franchisor vir advertensies op 'n nasionale basis.

- Opleiding

Behalwe vir die opleiding waarvan reeds melding gemaak is, is dit ook noodsaaklik dat die franchisee, asook sekere sleutelpersone, aanvanklike opleiding ontvang alvorens daar met die besigheid begin kan word.

In die sekuriteitsindustrie sal hierdie opleiding by die franchisor se hoofkantoor gedoen word en sal opleiding gedoen word in die operasionele, sowel as in die administratiewe sy van die besigheid.

Dit is belangrik dat die franchisee skriftelik sal onderneem om die opleiding te ondergaan.

- Die perseel

Die aard van die perseel en die ligging daarvan is nie in die Sekuriteitsindustrie so belangrik soos wat dit byvoorbeeld sal wees vir 'n wegneem-ete of 'n restaurant franchise nie.

Wat egter wel van belang is, is dat die franchisee homself moet verbind om 'n geskikte perseel te bekom en indien dit gehuur word, moet die franchisee homself verbind dat indien die ooreenkoms vir welke rede ookal gekanselleer word, die franchisor geregtig sal wees om 'n sessie op die huurooreenkoms te neem ten einde die voortbestaan van die besigheid te verseker.

- Versekering

Die franchisee moet onderneem om alle bates, insluitend voertuie en wapens, omvattend te verseker.

Seker die belangrikste in die Sekuriteitsindustrie is die versekering ten opsigte van publieke aanspreeklikheid. By groot kliënte is dit 'n vereiste dat die kontrakteur publieke aanspreeklikheid het vir 'n sekere bedrag. By Transnet byvoorbeeld is dit 'n vereiste dat die minimum aanspreeklikheidsdekking 'n bedrag van R2 miljoen per enkele insident moet wees.

Die franchisor onderneem dan om hierdie versekering namens die franchisee te beding terwyl die franchisee onderneem om die premie wat jaarliks betaal moet word, instand te hou.

Dit is belangrik om hier te meld dat dit baie moeilik is vir enigiemand wat op sy eie 'n sekuriteitsbesigheid op die been wil bring om hierdie versekering te bekom. Die rede hiervoor is die hoë risiko waaraan die versekeringsmaatskappy blootgestel word.

- Inspeksie

Die franchisee moet onderneem dat die franchisor minstens een keer per maand 'n volledige oudit by die besigheid mag kom doen.

- Die aanvangsdatum

Alvorens die besigheid amptelik kan begin sake doen, moet daar eers aan sekere voorwaardes voldoen word. Alle opleiding moet voltooi wees, die perseel moet toegerus wees met die nodige telefoonlyne, rekenaars en rekenaarpakette, die beheerkamer moet toegerus wees en daar moet seker gemaak word dat alle sekuriteitsbeamptes by die sekuriteitsraad geregistreer is. Die

ooreenkoms sal dus onderworpe wees aan die vervulling van opskortende voorwaardes alvorens dit bindend sal wees op die partye.

#### **4.2.9 Betaling**

Hierdie klousule bevat vier belangrike aspekte. Dit maak voorsiening vir die aanvanklike betaling. Dit maak verder voorsiening vir die deurlopende bestuursfooie, welke bedrae maandeliks betaalbaar is. Hierin word ook uiteengesit op welke basis die maandelikse fooie bereken word. Dit word bereken as 'n sekere persentasie van die omset. Laastens moet voorsiening gemaak word vir boete rentes by wanbetaling.

#### **4.2.10 Die verpligtinge van die franchisor**

Die franchisor moet homself verbind om die volgende verpligtinge na te kom:

- Volledige opleiding moet verskaf word;
- Bemarking moet op 'n nasionale vlak gedoen word;
- Die volledige besigheidskonsep moet aan die franchisee beskikbaar gestel word;
- Voortdurende ondersteuning aan die franchisee moet deur die franchisor verleen word, wat insluit morele ondersteuning asook ondersteuning op sodanige gebiede as waar die franchisee 'n gebrek aan ondervinding het.

#### **4.2.11 Die verhouding tussen die franchisor en die franchisee**

Ten spyte daarvan dat die franchisee 'n deel uitmaak van die franchise is die franchisee 'n onafhanklike besigheidseienaar en word die besigheid onafhanklik bedryf.

Ter beskerming van die franchisor moet die franchisee onderneem om 'n kennisgewing op die perseel aan te bring wat duidelik die franchisee se onafhanklike eienaarskap aandui. Hierdie kennisgewing moet ook aangebring word op briefhoofde en voertuie.

#### **4.2.12 Verbeterings aan intellektuele goedere**

Dit mag gebeur dat franchisees sekere aspekte van die besigheidskonsep uitbrei of verbeter.

Die franchisee moet homself dan verbind om sodanige uitbreidings of verbeterings aan die totale franchise beskikbaar te stel, vir eksklusiewe aanwending deur die franchise.

#### **4.2.13 Oordrag van die besigheid**

Die franchisor moet homself beskerm daarteen dat die franchisee die besigheid aan 'n derde party verkoop. Indien die franchisee die besigheid sonder die medewete van die franchisor verkoop aan 'n derde party, kan die franchisor blootgestel word aan die risiko dat sodanige derde party nie alle bestaande verpligtinge van die franchisee teenoor die franchisor oorneem of onderneem om

dit oor te neem nie.

Die franchisee moet dus onderneem dat hy op geen stadium die besigheid sal verkoop sonder dat daar vooraf skriftelike toestemming verkry is vanaf die franchisor nie.

Dit is aan te bevele dat sekere riglyne gestel word waaraan voldoen moet word, alvorens die franchisor sodanige toestemming sal verleen.

Die belangrikste voorwaardes is dat die koper moet voldoen aan die seleksie kriteria van die franchisor, asook dat die franchisee sekere gelde aan die franchisor moet oorbetal, as synde die koste aangegaan vir die addisionele opleiding van die nuwe koper.

#### **4.2.14 Dood of onbevoegdheid van die franchisee**

Die ooreenkoms moet voorsiening maak daarvoor dat sou die franchisee te sterwe kom of om een of ander rede onbevoeg raak om die besigheid in die tussentyd te bestuur, die franchisor die beheer van die besigheid oorneem. In hierdie klousule sal daar ook voorsiening gemaak word vir die betaling aan die franchisor van sekere gelde as synde vir ekstra kostes aangegaan vir die opleiding van die oorlede of onbevoegde franchisee se begunstige wie die besigheid oorneem.

#### **4.2.15 Handelsbeperkende klousule**

Ten einde die regmatige of wettige belange van die franchisor asook die ander franchisees te beskerm, is dit nodig om die

uitgaande franchisee se handelsbevoegdheid te beperk. Daar moet noukeurig op gelet word dat die redelikheid van die klousule nie oorskry word nie. Die bepaling van hierdie klousule kan 'n potensiële handelsbeperkende praktyk wees.

#### **4.2.16 Waarborge**

Indien die franchisee 'n regs persoon is, dan word daar vereis van die individuele eienaars om persoonlik borg of aanspreeklikheid te aanvaar vir alle gelde verskuldig aan die franchisor.

#### **4.2.17 Die wyse waarop met dispute gehandel word**

Die verbruikerskode vir franchising maak voorsiening vir mediasie en arbitrasie as middele om dispute tussen die partye te hanteer.

Die rede hiervoor is dat dispute baie vinniger en goedkoper hanteer word teenoor die gebruikmaking van die normale regsproses deur die Hoër hof of die Landdroshof.

#### **4.2.18 Vrywaring van die franchisor**

Die ooreenkoms behoort 'n klousule te bevat in gevolg waarvan die franchisee die franchisor vrywaar ten opsigte van enige aanspreeklikheid wat die franchisor mag opdoen gedurende die dag tot dag bestuur van die besigheid deur die franchisee.

#### **4.2.19 Beëindiging van die kontrak**

Die gronde waarop beide partye die kontrak kan beëindig, moet

duidelik uitgespel word ten einde onnodige litigasie te vermy.

Die gevolge van die beëindiging moet ook duidelik ooreengekom word.

Die franchisor moet homself in hierdie verband beskerm deur te verhoed dat die franchisee aanhou om die besigheidskonsep te gebruik.

#### **4.2.20 Kennisgewings**

Die partye moet deurlopend mekaar in kennis stel van hul nuwe adresse waar kennisgewings wedersyds op mekaar beteken kan word, voortspruitend uit gebeurlikhede vanuit die ooreenkoms.

Hierdie klousules is van die belangrikste klousules wat 'n franchise ooreenkoms, met spesifieke verwysing na die sekuriteitsindustrie, moet vervat.

#### **4.2.21 Algemene klousules**

Daar is verdere klousules wat ingeskryf moet word, welke klousules standaard is wat by bykans alle soorte kontrakte aangetref word.

Vir doeleindes van die skripsie is dit nie nodig dat hierdie klousule hier aangehaal word nie, maar is voorbeelde van sodanige klousules ondermeer die volgende:

- 'n Bepaling dat die terme van die ooreenkoms slegs skriftelik gewysig kan word en dat sodanige wysiging deur beide partye onderteken moet word.
- 'n Uiteensetting van die gevolge van kontrakbreuk indien een of albei die partye sekere bepalings van die ooreenkoms nie sou nakom nie.

Ten slotte is dit belangrik om seker te maak dat die kontrak ooreenstem met die operasionele handleiding.

## HOOFSTUK 5

### GEVOLGTREKKING EN AANBEVELINGS

Dit blyk duidelik uit die probleemstelling dat die vrae wat beantwoord moet word die volgende is: Eerstens of 'n sekuriteitsonderneming kan besigheid doen onder 'n franchise konsep en tweedens of SSH sy besigheid kan omskep in 'n werkbare franchise.

Daar bestaan tot op hede nog nie een sekuriteitsbesigheid wat op 'n franchise konsep gestruktureer is nie.

Die beoogde SSH franchise sal dan ook onder die diensfranchise kategorie sorteer. Die belangrikste eienskap van 'n diensfranchise is 'n eenvormige diens wat aan die eindverbruiker gelewer word, deur die gebruikmaking van 'n gemeenskaplike en bekende naam deur al die franchisees. Hierdie eienskap is reeds teenwoordig by SSH. Die besigheid van SSH daaruit dat dit sekuriteitswagte voorsien aan kliënte ten einde die eiendom en ander bates van die kliënt te beskerm, asook die ontplooiing van die berede eenheid vir sekere spesialistake, asook die verkoop en installering van elektroniese sekuriteitstoerusting. Die bestaande organisasie struktuur, naamlik die houermaatskappy, maak reeds voorsiening daarvoor dat die filiaalmaatskappy 'n eenvormige diens deur die gebruikmaking van 'n gemeenskaplike naam aan die eindverbruiker lewer.

Die franchise moet 'n suksesvolle besigheid wees wat op aanvaarde besigheidspraktyke gebaseer is. SSH is 'n suksesvolle besigheid en het oor die jare effektiewe stelsels ontwikkel wat insluit finansiële stelsels, lone sagteware pakette, asook volledige operasionele stelsels, welke inligting vervat is in die operasionele handleiding. Die franchisor, in hierdie geva SSH Sekuriteitsdienste (Edms) Bpk, sal die volgende aan die franchisee voorsien, naamlik:

- Die nodige opleiding en bystand gedurende die aanvangstydperk ten einde dit vir die franchisee makliker te maak om met die besigheid te begin.
- Deurlopende ondersteuningsdienste aan die franchisee rakende die totale omvang van die besigheid.
- Deurlopende produk en of stelselontwikkeling.
- Deurlopende advies rakende finansiële bestuur asook algemene besigheidsadvies.

Die voormelde aspekte omvat die algemene verwagtinge wat 'n franchisee van 'n franchisor verwag.

Die belangrikste eienskappe is dus teenwoordig in die bestaande organisasiestruktuur van SSH, ten einde dit in 'n suksesvolle franchise te omskep.

Die voordele wat 'n franchise normaalweg bied is die volgende:

- Toegang tot kapitaal;
- 'n Uitbreiding van die bestaande markaandeel;
- Die ontwikkeling van sekere vaardighede ten opsigte van die franchise;
- Die voordele wat institusionele ooreenkomste bied.

Indien die franchise konsep geïmplimenteer word, sal dit inhou dat elke filiaal-maatskappy ten volle outonoom kan funksioneer. Die behoeftes van die meerderheids-

aandeelhouers sal dus ook bevredig word, meer spesifiek deurdat elke bestaende besturende direkteur sy "tak" sal koop as 'n franchise. Die aandeelhouers in die houermaatskappy sal dan ook hulle verlangde opbrengs kry.

SSH Sekuriteitsdienste beskik oor groot nasionale kontrakte wat uitgebrei kan word, indien agtergeblewende entrepreneurs in sekere gemeenskappe suksesvol is om te kwalifiseer as franchisees. Die bestaende markaandeel kan dus uitgebrei word.

Met behulp van die bestaende stelsels tesame met die opleidingsprogramme wat vir die franchisees aangebied word, sal die franchisees sekere vaardighede bemeester tot voordeel van die franchise in geheel.

Ooreenkomste met nasionale verskaffers bestaan tans by SSH. Hierdie ooreenkomste hou groot finansiële voordele vir beide die franchisor en die franchisee in. Die franchise sal as gevolg daarvan 'n mededingende voordeel in die mark geniet.

Alhoewel die franchise konsep sover teruggaan as 200 B.C., het hierdie konsep in Suid-Afrika eers sedert 1979 'n werklike impak op die ekonomie gemaak. Dit is dan ook die jaar waarin die Franchise Association of Southern Africa gestig is. Dit is dan ook die enigste liggaam wat enige riglyne daarstel vir die regulering van franchises.

Dit blyk dan ook uit die beginsels waarop 'n franchise konsep gebaseer is, dat bestaende besighede sonder enige substansiële ontwrigting omgeskakel kan word in 'n franchise.

In die geval van SSH is die bestaende direkteure van die filiaalmaatskappy begerig om hierdie maatskappy te koop. Ten opsigte van nuwe uitbreidings kan potensiële franchises gekeur word en kan persone uit agtergeblewe gemeenskappe geïdentifiseer word as kopers.

Indien 'n behoorlike openbaarmakingsdokument voorgelê word deur die franchisor is finansiële instellings meer buigsaam om franchises te finansier, aangesien die risiko baie laer is as in die geval waar iemand van die staanspoor af 'n nuwe besigheid begin.

SSH kan dus sy markaandeel vergroot in ooreenstemming met die heropbou en ontwikkelingsprogram deur die bestaande besigheid om te skakel in 'n franchise konsep. Die verdere voordeel is ook dat die franchise konsep kontantvloei probleme positief behoort te beïnvloed deurdat daar beter moontlikhede vir elke bestaande filiaal direkteur asook beoogde nuwe franchisees bestaan om finansiering te bekom om die franchises te koop.

Die kombinasie van die aard van die franchise konsep en die aard van die besigheid van die SSH Groep, sal verseker dat SSH sy besigheid kan omskakel in 'n franchise.

Die aspekte soos uiteengesit onder die regsagtergrond van die franchise konsep tesame met die teoretiese navorsing wat gedoen is oor die franchise ooreenkoms, kan suksesvol in die opstelling en formulering van die franchise ooreenkoms toegepas word.

Die regsaspekte word op 'n praktiese wyse in hoofstuk 4 saamgevat en toegepas en kan die belangrike gevolgtrekking gemaak word dat 'n regsgeldige, afdwingbare en werkbare franchise ooreenkoms vir die sekuriteitsindustrie daargestel kan word.

Die franchise konsep kan dus met sukses ten opsigte van SSH asook ten opsigte van die sekuriteitsindustrie in die algemeen aangewend word.

## **BIBLIOGRAFIE**

**CHRISTIE, R.H.** 19. Digest of the Law of Contract. Johannesburg : Lex Patria. 1p.

**DE WET, J.C. & YEATS.** 1978. Kontraktereg en Handelsreg. Durban : Butterworths. 278p.

**FASA** (Franchise Association of Southern Africa) 1996. Ethical Franchising. Johannesburg : FASA. 9p.

**GORDON, B.** 1997. The Franchise Book of Southern Africa, Conversion Franchising : 27p.

**ILLETSCHKO, K.H.** 1997 Introduction to Franchising (In Illetschko, K.H. ed. How to Franchise your business. Johannesburg : FASA. 12, 17p).

**LOUW, J.** 1997. The Franchise Agreement. (In Illetschko, K.H. ed. The Franchise Book of Southern Africa. Johannesburg : FASA. 18, 27p).

**McPHAIL, T.** 1997. What the Franchise expects from the Franchisor (In Illetschko, K.H. ed. How to Franchise your Business. Johannesburg : FASA. 93p).

**MENDELSON, M.** 1991. M Mendelsohn discusses Franchise Agreements. Johannesburg : FASA. 1-10p.

**POTGIETER, F.** 1997. The Franchise Agreement (In Illetschko, K.H. ed. How to Franchise your Business. Johannesburg : FASA. 69p).

**SUID-AFRIKA.** Raad op Mededinging, Verslag nommer vyf en veertig. Pretoria :

Staatsdrukker 7, 22p.

**SUID-AFRIKA.** 1995. Wet op Arbeidsverhoudinge, no. 66 van 1995. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1993. Wet op Beroepsgesondheid en Veiligheid, no. 85 van 1993. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1984. Wet op Beslote Korporasies, no. 69 van 1984. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1979. Wet op Handhawing en Bevordering van Mededinging, no. 96 van 1979. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1984. Wet op Huweliksgoedere, no. 88 van 1984. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1973. Wet op Maatskappye, no 61 van 1973. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1987. Wet op Sekuriteitsbeamptes, no. 92 van 1987. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1988. Wet op Skadelike Sakepraktyke, no. 71 van 1988. Pretoria : Staatsdrukker.

**SUID-AFRIKA.** 1993. Wysigingswet op Wapens en Ammunisie, no. 65 van 1993. Pretoria : Staatsdrukker.

**WATKIN-JONES, R.** 1997. What the Franchisor expects from the Franchisee (In Illetschko, K.H., ed How to Franchise your Business. Johannesburg : FASA. 93p).