

INTERVISTA: David Hassan racconta i segreti del successo di 7Camicie

E in più il FRANCHISING BOOK 2010 tutto al prezzo speciale di € 9.90



www.azfranchising.it

MENSILE - TARIFFA R.O.C. - POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1, DCB ROMA

AZ FRANCHISING

il mensile dell'economia moderna

ENERGIA

PER TUTTI

MARCHI, CONTATTI E CONSIGLI UTILI PER SCEGLIERE TRA LE OPPORTUNITÀ IN FRANCHISING DI UN SETTORE DI TENDENZA. COME DIMOSTRA L'AUMENTO ESPONENZIALE DELL'INTERESSE DEI CONSUMATORI VERSO IL RISPARMIO ENERGETICO E LE FONTI RINNOVABILI



ZOOM

Dallo yogurt al gelato. Tutte le reti che fanno gola

INCHIESTA

Attenti al lupo! Così abbiamo stanato un franchisor "cattivo"

STRATEGIE

Come far crescere il network senza farsi prendere dal panico

GUIDA PRATICA

- L'avvocato risponde
- Finanziamenti per le imprese
- I trucchi per rinnovare il tuo negozio



Se il franchisor non aiuta a crescere

Sono un affiliato di un importante marchio che si occupa della distribuzione di calzature in Italia e desidero risolvere il mio contratto di franchising, poiché mi sono accorto, mio malgrado, che l'affiliante non mi permette di crescere a livello di fatturato nonostante i miei continui sforzi per migliorare. Premetto che ci sono delle penali da pagare che io, in qualità di affiliato, devo riconoscere all'affiliante in caso di risoluzione del contratto prima dei cinque anni previsti e che ho già versato all'affiliante quanto dovuto per l'ingresso nella rete in franchising. Inoltre, non abbiamo pendenze. Esiste una possibilità di restituire le insegne, i marchi e tutto il materiale fornitomi dall'affiliante, senza dover pagare alcuna penale?

In via di principio, non è possibile risolvere unilateralmente un contratto di franchising prima del termine, essendo necessario il consenso dell'altra parte.

Tuttavia, se il franchisor non rispetta alcuni impegni - quali ad esempio l'assistenza, la pubblicità nazionale, le condizioni di approvvigionamento più competitive rispetto agli altri grossisti del settore - diventa allora possibile effettuare una **diffida ad adempiere** relativamente agli specifici inadempimenti constatati e, quindi, nella mancata risposta positiva da parte del franchisor, dichiarare la risoluzione del contratto per inadempimento del franchisor stesso.

Un inadempimento più subdolo e più difficile da individuare riguarda poi, in particolare, i margini di utile di vendita esplicitamente promessi, o meno, dal franchisor.

Infatti, in un franchising in cui il franchisor obblighi i franchisee ad approvvigionarsi presso il vertice della rete o presso specifici fornitori e a vendere a determinati prezzi al dettaglio, può verificarsi

che i margini fra i due prezzi (di approvvigionamento e di fase della diffida ad adempiere.

IN ALCUNI CASI IL FRANCHISEE PUÒ CONTESTARE AL FRANCHISOR IL RISPETTO DI EVENTUALI MARGINI ESPRESSAMENTE DICHIARATI IN SEDE DI CONTRATTO O L'INSUFFICIENZA DI MARGINI DESUMIBILI DA BUSINESS PLAN O DA STATISTICHE SUL SETTORE DI ATTIVITÀ. È UNA SOLUZIONE CHE PERÒ ESPONE A UN PROBABILE GIUDIZIO SULLA GRAVITÀ DEGLI INADEMPIMENTI CONTESTATI NELLA DIFFIDA AD ADEMPIERE E RICHIEDE ANCHE L'ASSISTENZA DI ESPERTI CONTABILI E DI UN LEGALE DI FIDUCIA.

vendita al pubblico) si riducano di fatto, ad esempio perché aumentano esclusivamente i prezzi di approvvigionamento e non quelli al dettaglio, oppure perché anche a prezzi di approvvigionamento costanti si riducono quelli al dettaglio per crisi dei consumi, aumento di competitività del settore merceologico o altro.

In tale ipotesi, si può contestare al franchisor sia il mancato rispetto di eventuali margini espressamente dichiarati anche in sede di trattativa del contratto (ma pochi lo fanno), sia l'insufficienza dei margini che il franchisee consegue effettivamente con quelli desumibili dal business plan prospettati in sede di trattative iniziali o desumibili da statistiche del settore merceologico di appartenenza, anche con riferimento a dettaglianti indipendenti.

Tale rimedio è però assai delicato, poiché espone a un probabile giudizio sulla gravità degli inadempimenti contestati in diffida e richiede, altresì, che ci si faccia assistere da esperti contabili e da un legale di fiducia sin dalla

Avv. Paolo L. Pesa
Studio Legale Corso