

ΣΩΤΗΡΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ

LL.M. HARVARD, Η.Π.Α.

**ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΝΟΜΙΚΩΝ ΔΙΚΑΙΟΥ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ
(FRANCHISING) ΚΑΙ ΛΟΙΠΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ**

**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ FRANCHISING ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ**

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ FRANCHISE ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Η είσοδος σε ένα σύστημα δικαιόχρησης επιφέρει γρήγορη αναγνώριση ονόματος με σκοπό την επιτυχία. Βεβαίως, όπως συμβαίνει σε κάθε επένδυση, η αγορά μιας επιχείρησης μέσω δικαιόχρησης δεν είναι εγγύηση επιτυχίας.

Είναι λοιπόν σκόπιμο και ωφέλιμο να εξεταστούν οι κατωτέρω παράγοντες προσεκτικά από τον υποψήφιο Δικαιοδόχο πριν αυτός αποφασίσει να συμβληθεί με τον Δικαιοπάροχο ώστε η συνεργασία των δύο επιχειρηματιών να στεφθεί με επιτυχία και για τους δυο.

1. ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

->Αντάλλαγμα για την απαίτηση του δικαιώματος και του ονόματος του Δικαιοπαρόχου και την αρωγή του, το οποίο αναλύεται ως εξής:

- Αρχικά έξοδα δικαιόχρησης τα οποία συνήθως δεν επιστρέφονται (έξοδα ενοικίασης, κτιριακών εγκαταστάσεων, εξοπλισμού καταστήματος, αγορά αρχικών εμπορευμάτων, έκδοσης αδειών λειτουργίας, ασφαλειών, εγκαινίων)
- Συνεχιζόμενες πληρωμές δικαιωμάτων: συνήθως σε ποσοστό επί των κερδών
- Έξοδα διαφήμισης: συνήθως συμμετοχή στην εθνική διαφήμιση όλου του δικτύου και επιβάρυνση εξ' ολοκλήρου των εξόδων της τοπικής διαφήμισης

2. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ

Η προσπάθεια για εξασφάλιση της ομοιομορφίας του δικτύου, έχει ως αποτέλεσμα μεταξύ άλλων και την άσκηση ελέγχου από το Δικαιοπάροχο στην επιχείρηση του Δικαιοδόχου ο οποίος αφορά στην επίτευξη ίδιας ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών σε όλα τα καταστήματα, συστηματικής περιοδικής ανακαίνισης του καταστήματος, ύπαρξης περιορισμών στα προϊόντα προς πώληση, ελέγχου στη διαφήμιση, πιθανόν ειδικής ενδυμασίας υπαλλήλων, τήρησης λογαριασμών και βιβλίων με συγκεκριμένο υποδεικνυόμενο τρόπο, προμήθειας προϊόντων από συγκεκριμένο προμηθευτή, περιορισμών ως προς την Περιοχή δραστηριότητας κλπ

3. ΛΗΞΗ & ΑΝΑΝΕΩΣΗ

Σύμβαση ορισμένου χρόνου χωρίς σιγουριά ανανέωσης της σύμβασης

Αν παρόλα αυτά υπάρξει ανανέωση -> οι όροι επαναδιαπραγματεύονται

4. Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Σημεία προς διερεύνηση:

- Πόσα χρήματα προτίθεται ο Δικαιοδόχος να επενδύσει
- Πόσα χρήματα 'αντέχει' ο Δικαιοδόχος να επενδύσει
- Θα επενδύσει μόνος ή με συνεταίρο
- Θα λάβει χρηματοδότηση και αν ναι, από πού
- Υπάρχουν αποταμιευμένα χρήματα ή άλλα πρόσθετα εισοδήματα για την υποστήριξη τον πρώτο καιρό της λειτουργίας της επιχείρησης

5. ΟΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

Σημεία προς διερεύνηση:

- Μήπως απαιτούνται τεχνικές ή άλλες ειδικές γνώσεις
- Τι γνώσεις έχει ο υποψήφιος Δικαιοδόχος
- Τι εξειδικευμένες γνώσεις από αυτές που τυχόν έχει ο Δικαιοδόχος μπορεί να χρησιμοποιήσει στην επιχείρηση
- Είχε ποτέ στο παρελθόν δική του επιχείρηση ή διηύθυνε κάποια άλλη

6. Η ΕΓΚΡΙΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ

Συνήθως το ακίνητο που θα χρησιμοποιηθεί από τον Δικαιοδόχο εγκρίνεται προηγουμένα από τον Δικαιοπάροχο, ο οποίος μπορεί να απορρίψει το συγκεκριμένο ακίνητο εφόσον θεωρεί ότι δεν θα προσελκύσει πελάτες.

7. ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Σημεία προς διερεύνηση:

- Απαιτήση για συγκεκριμένο ύψος εισοδήματος;
- Ενδιαφέρον για συγκεκριμένο είδος επιχείρησης;
- Πόσες ώρες δύναται να απασχοληθεί στην επιχείρηση ο υποψήφιος Δικαιοδόχος;
- Ποιος θα διευθύνει την επιχείρηση;
- Ενδιαφέρον για λιανικό εμπόριο ή για παροχή υπηρεσιών ;
- Επιχείρηση δικαιοχρησίας ως βασικό έσοδο ή ως συμπλήρωμα των τρέχοντων εσόδων;
- Διάρκεια που σκοπεύει να λειτουργήσει την επιχείρηση;
- Ενδιαφέρον για περισσότερα του ενός καταστήματα;

8. Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Σημεία προς διερεύνηση:

- Ποιο είναι το επίπεδο ανταγωνισμού σε εθνικό ή τοπικό επίπεδο;
- Εάν υπάρχει, ποια η φήμη και το κύρος του;
- Σε τις τιμές παρέχονται αντίστοιχα προϊόντα ή υπηρεσίες ;

9. ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΟΝΟΜΑΤΟΣ

-> Βασικός λόγος για απόφαση εισόδου σε δίκτυο δικαιοχρησίας. Όσο πιο αναγνωρισμένο είναι το όνομα της επιχείρησης τόσο πιο πολλούς πελάτες προσελκύει που γνωρίζουν ήδη τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες. Επομένως, πριν την είσοδο σε ένα Σύστημα Franchise πρέπει να αναλογιστεί κανείς:

- Το εύρος της αναγνώρισης του ονόματος
- Εάν έχει κατοχυρωμένο σήμα
- Πόσο καιρό υπάρχει στην αγορά ο Δικαιοπάροχος
- Ποια η φήμη της εταιρίας και των προϊόντων ή/και υπηρεσιών της
- Τυχόν εκδηλωθέντα παράπονα κατά της επιχείρησης από καταναλωτές

10. Η ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Σημεία προς διερεύνηση:

- Είδος εκπαίδευσης και συνεχούς υποστήριξης
- Ιστορικό γνώσεων του Δικαιοπαρόχου

- Έχει τεχνικές ή εξειδικευμένες γνώσεις ο Δικαιοπάροχος;
- Έχει ο Δικαιοδόχος παρόμοιες γνώσεις;

11. Η ΠΕΙΡΑ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ

Η λειτουργία επιχείρησης από το Δικαιοπάροχο για πολλά χρόνια πριν τη δημιουργία του Δικτύου Δικαιόχρησης αποτελεί θετικό στοιχείο, σε καμμία όμως περίπτωση δεν αποτελεί εξασφάλιση για επιτυχία .

12. Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Είναι απαραίτητο το Σύστημα Δικαιόχρησης να εξελίσσεται με το χρόνο και να μη μένει στάσιμο, ώστε να μπορεί να αντιμετωπίσει και τον ανταγωνισμό στην ίδια αγορά. Αυτό όμως θα πρέπει να γίνεται προσεκτικά και εφόσον ο Δικαιοπάροχος διαθέτει τα κατάλληλα μέσα, οικονομικά αποθέματα και υλική υποστήριξη.

13. ΤΟ ΕΓΓΡΑΦΟ ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ

Πριν από οποιαδήποτε ενέργεια σύναψης σύμβασης δικαιόχρησης σκόπιμη είναι η λήψη εγγράφου γνωστοποίησης/οδηγίας προσφοράς από το Δικαιοπάροχο προκειμένου σε αυτό να αναγράφονται όλα τα σημαντικά στοιχεία που στοιχειοθετούν το σύστημα δικαιόχρησης.

14. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟ ΔΙΚΗΓΟΡΟ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΗ

Η έκταση και η πολυπλοκότητα μιας σύμβασης δικαιόχρησης καθιστούν αναγκαία την επαφή με δικηγόρο εξειδικευμένο σε θέματα δικαιόχρησης και λογιστή.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ο ανωτέρω οδηγός αποτελεί ένα σωστό προσανατολισμό για την υγιή ανάπτυξη του θεσμού της δικαιόχρησης στη χώρα μας. Η ύπαρξη διαφάνειας θεωρείται ίσως το βασικότερο στοιχείο για την επιτυχία του θεσμού. Η νομοθετική παρέμβαση θα συμβάλει με βεβαιότητα στην ανάπτυξη του θεσμού ακολουθώντας την πορεία άλλων χωρών (Η.Π.Α., Καναδάς, Ιταλία κλπ) που περιέχουν ειδικές νομοθετικές ρυθμίσεις για το franchise.
