

**ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ
ΜΕ MASTER FRANCHISE**

ΤΩΝ:

**- ΣΩΤΗΡΗ ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗ
ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ, LL.M.(HARVARD, Η.Π.Α.)
ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΝΟΜΙΚΩΝ ΔΙΚΑΙΟΥ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ
(FRANCHISING) ΚΑΙ ΛΟΙΠΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ
ΜΕΛΟΥΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ FRANCHISING ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ
ΜΕΛΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ FRANCHISE ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

**- ΥΠΑΠΑΝΤΗΣ ΚΑΛΟΓΕΡΟΠΟΥΛΟΥ
ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ- D.E.S.S. (LYON III, FRANCE)
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ Σ.Κ. ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗ**

Σήμερα που το franchise βρίσκεται ήδη σε ανάπτυξη και πολλά Συστήματα γνωρίζουν μεγάλη επιτυχία και στην Ελλάδα, δίνεται η δυνατότητα πλέον στον Επιχειρηματία-Δικαιοπάροχο να δοκιμάσει το κύρος και τις δυνατότητες του Συστήματός του πέρα από τα σύνορα της χώρας του.

Ο εκάστοτε επιχειρηματίας που έχει αποφασίσει να επεκταθεί και στο εξωτερικό θα κληθεί εν πρώτοις να προσδιορίσει με ποιο επιχειρηματικό πλαίσιο επιθυμεί να επισφραγίσει την νέα αυτή εμπορική του δραστηριότητα .Από την άλλη μεριά, και ο κατά τόπους υποψήφιος συνεργάτης στο εξωτερικό θα κληθεί να εκτιμήσει το είδος της επιχείρησης την οποία είναι ικανός να αναπτύξει με επιτυχία καθώς επίσης και τη φύση της σχέσης την οποία θεωρεί την καταλληλότερη για τη συνεργασία του με τον ξένο επιχειρηματία.

Δεν θα πρέπει, εξάλλου, να παραβλέπεται ότι η προοπτική της επέκτασης της τεχνογνωσίας, και του Συστήματος γενικότερα, στο εξωτερικό καθιστά άμεση την ανάγκη εξασφάλισης και προστασίας του Συστήματος αυτού στην ξένη χώρα από οποιαδήποτε προσβολή τρίτων. Αυτό σημαίνει ότι οποιοδήποτε σήμα χρησιμοποιούμενο από το Δίκτυο εντός Ελλάδας θα πρέπει εγκαίρως και πριν την υπογραφή οποιασδήποτε συμφωνίας να καταχωρηθεί και στην Αρμόδια Αρχή της

ξένης αυτής χώρας αλλά και να διενεργηθεί εν γένει καθετί αναγκαίο για την προστασία όλων των δικαιωμάτων (πνευματικής –βιομηχανικής ιδιοκτησίας) των οποίων είναι δικαιούχος ο Master Franchisor.

Ένας αριθμός παραγόντων, μερικοί από τους οποίους είναι αντικειμενικού χαρακτήρα (όπως η αγορά, οι πολιτιστικές εκφάνσεις και το νομικό περιβάλλον) και άλλοι υποκειμενικού (όπως η ίδια η φύση της επιχείρησης, η εμπειρία των μερών, πώς προτίθενται να οργανώσουν τα θέματα ευθύνης και διανομής κερδών και η έκταση του ελέγχου την οποία θα πρέπει ο επιχειρηματίας που επιθυμεί να επεκτείνει το Δίκτυό του διεθνώς να ασκήσει στον τοπικό επιχειρηματία στο εξωτερικό), θα πρέπει να ληφθούν υπόψη πριν από την απόφαση ανάπτυξης με Master Franchise. Συγκεκριμένα:

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ (προς επεξεργασία κυρίως από το Master Franchisor)

1. Η αγορά

Η κατάσταση της αγοράς στην οποία προτίθεται να εισχωρήσει ο επιχειρηματίας είναι θεμελιώδους σημασίας. Οι παράγοντες που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη, εν προκειμένω, αφορούν στον τύπο της οικονομίας της επιλεγείσας χώρας, στον πληθωρισμό της, στα ποσοστά επιτοκίων, στην ευκολία με την οποία ο τοπικός επιχειρηματίας μπορεί να χρηματοδοτήσει την επένδυσή του, στον ρόλο των Τραπεζών καθώς και σε τυχόν άλλες οικονομικές διευκολύνσεις, ή ακόμα και στην ύπαρξη ενδεχομένως άλλων πηγών τεχνογνωσίας και ‘αναγνωρισμένων’ σημάτων τα οποία θα μπορούσαν να περιορίσουν τη μοναδικότητα του νεοεισαχθέντος Συστήματος στην επιλεγμένη χώρα αλλά και, τέλος, στην γενικότερη συμπεριφορά των τοπικών αρχών.

Συνήθως, βέβαια, σε μια προσπάθεια διεθνούς επέκτασης μέσω master franchise ο Δικαιοπάροχος (Master Franchisor) καλλιεργεί σχέση εμπιστοσύνης με τον τοπικό επιχειρηματία, ο οποίος αναλαμβάνει να τον ενημερώσει για τα ανωτέρω θέματα που στοιχειοθετούν το χαρακτήρα της αγοράς.

2. Πολιτιστικές εκφάνσεις

Ένας αριθμός πολιτιστικών παραγόντων δύνανται να επηρεάσουν καθοριστικά την απόφαση του επιχειρηματία για το είδος της εμπορικής συνεργασίας το οποίο θα

πρέπει να εφαρμόσει στην ξένη χώρα. Έτσι, εάν δεν υπάρχει επιχειρηματική παράδοση στην ξένη χώρα, τότε το πιο κατάλληλο εμπορικό πλαίσιο ενδέχεται να είναι αυτό το οποίο θα επιτρέπει στον επιχειρηματία να ασκεί μεγαλύτερο έλεγχο στην δραστηριότητα της επιχείρησής του εκεί και να εξασφαλίζει ότι τα τοπικά στελέχη θα είναι επαρκώς εκπαιδευμένα και ικανά να λειτουργήσουν αποτελεσματικά.

Η σημασία, άλλωστε, των πολιτιστικών εκφάνσεων, όπως π.χ. οι τοπικές εμπορικές συνήθειες αλλά και το θρησκευτικό περιβάλλον, είναι επίσης μεγάλη καθώς δύνανται να επηρεάσουν καθοριστικά το εάν ένα προϊόν ή υπηρεσία ή σήμα ή διακριτικός τίτλος θα γίνουν αποδεκτά ή όχι στην ξένη χώρα .

3. Το νομικό περιβάλλον

Το νομικό καθεστώς στην ξένη χώρα είναι επίσης ιδιαίτερης σημασίας καθώς και αυτό θα αναδείξει το κατάλληλο νομικό μανδύα τον οποίο θα λάβει η επιχειρηματική επέκταση στο εξωτερικό. Για την βιώσιμη, επομένως, ανάπτυξη του θεσμού του franchise στην ξένη χώρα, θα πρέπει να υφίσταται σε αυτή επαρκής νομοθεσία τουλάχιστον περί εμπορικών συμβάσεων, εταιρικού δικαίου και πνευματικής ιδιοκτησίας. Επιπλέον, σημαντικό ρόλο παίζει και η ύπαρξη ή μη ιδιαίτερων νομοθετικών ρυθμίσεων περί ανάγκης καταχώρησης ή υποβολής της σύμβασης franchise στην αρμόδια τοπική αρχή προς έγκριση, η ύπαρξη περιοριστικών ρυθμίσεων ελέγχου, φορολογικών ρυθμίσεων και απαλλαγών που απορρέουν από τυχόν υπάρχουσες διμερείς συνθήκες .

ΥΠΟΚΕΙΜΕΝΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ (προς επεξεργασία κυρίως από τον τοπικό επιχειρηματία-υποψήφιο δικαιοδόχο)

1. Η φύση της επιχείρησης

Προκειμένου να επιλεγεί η μέθοδος του Master Franchise ως η καταλληλότερη για την επέκταση στο εξωτερικό, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη κάποιες συγκεκριμένες παράμετροι σε σχέση με το υπό ανάπτυξη Σύστημα. Κατ'αρχάς, το επιχειρηματικό concept θα πρέπει να είναι αποδεδειγμένα επιτυχημένο . Θα πρέπει στη συνέχεια να είναι πρωτότυπο και διακριτέο, ενώ θα πρέπει να είναι με επιτυχή τρόπο μεταβιβάσιμο σε τρίτους. Περαιτέρω, τα προβλεπόμενα κέρδη από την εν λόγω επιχείρηση για τον τοπικό επιχειρηματία-δικαιοδόχο στην ξένη χώρα θα πρέπει να είναι επαρκή ώστε ο τελευταίος να μπορεί και ο ίδιος να αποκομίσει κάποια οφέλη

από την επιχείρηση, αφού προηγουμένως έχει πληρώσει στον Δικαιοπάροχο τα προκαθορισμένα μόνιμα δικαιώματα .

2. Η εμπειρία των μερών

Πρέπει να τονιστεί ότι η διαχείριση αλυσίδας ιδιόκτητων σημείων πώλησης και διάθεσης διαφέρει από τη διαχείριση Δικτύου σημείων πωλήσεως μέσω Master Franchise. Έτσι, εάν ο Δικαιοπάροχος ως επιχειρηματίας δεν έχει εμπειρία στο franchising, είναι σκόπιμο να προχωρήσει σταδιακά ξεκινώντας με τη λειτουργία από τον ίδιο πιλοτικού καταστήματος .Είναι επίσης σκόπιμο εάν ο επιχειρηματίας δεν έχει επαρκείς γνώσεις για το Master Franchise, να ενημερωθεί επαρκώς κατ' αρχήν στη χώρα του πριν ξεκινήσει να επεκτείνεται στο εξωτερικό.

Αντίθετα, για τον τοπικό επιχειρηματία, δεν είναι τόσο απαραίτητη η εμπειρία του στο θεσμό του Master Franchise, όσο η εμπειρία του στη διαχείριση αλυσίδων επιχειρήσεων.

3. Η κατανομή της ευθύνης και η διανομή των κερδών

Στην επιχειρηματική ανάπτυξη μέσω του θεσμού του franchising, η κατανομή της ευθύνης διαφέρει από τον ένα τύπο franchise στον άλλο. Έτσι, λόγω ακριβώς του χαρακτήρα του Master Franchise, η ευθύνη του Master Franchisee είναι επαυξημένη. Αυτό συμβαίνει γιατί ο ανωτέρω Δικαιοδόχος στην ξένη χώρα θα είναι σχεδόν εξ' ολοκλήρου υπεύθυνος για την ανάπτυξη του Δικτύου στη χώρα του, την παροχή εκπαίδευσης και υποστήριξης στους δικαιοδόχους αυτού και για την ενίσχυση και διαφύλαξη των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας του Master Franchisor.

Η διαφοροποίηση αυτή στην ευθύνη αντικατοπτρίζεται και στα έσοδα καθενός από τα μέρη. Έτσι, όσο πιο μεγάλη ευθύνη έχει ένα μέρος τόσο πιο πολλά έσοδα θα πρέπει να παρακρατεί. Στην περίπτωση του Master Franchise, ο Master Franchisee θα πρέπει να έχει επαρκή έσοδα ώστε να μπορεί να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του ως προς το Σύστημα ενώ παράλληλα να αποκομίζει και ο ίδιος οφέλη.

4. Έκταση του ελέγχου

Θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι στην επιχειρηματική επέκταση με τη μέθοδο του franchise ο βαθμός του ελέγχου είναι μεγαλύτερος από ότι στις συμβάσεις παραχώρησης αδειών εκμετάλλευσης ή στις συμβάσεις διανομής. Ειδικά όμως στο Master Franchise, ο έλεγχος αυτός από τον Master Franchisor στον εκάστοτε

Δικαιοδόχο είναι μικρότερος καθώς η επέμβαση του πρώτου στη δραστηριότητα του τελευταίου είναι πολύ μικρή παρόλο που ως ένα βαθμό εξακολουθεί να υπάρχει.

Συμπερασματικά, εάν η προοπτική της επέκτασης στο εξωτερικό με την μέθοδο του Master Franchise εξακολουθεί να κρίνεται ως αισιόδοξη, μετά και από την επεξεργασία των ανωτέρω παραγόντων, τότε όλα συνηγορούν υπέρ της διεθνούς ανάπτυξης του Συστήματος, η οποία όταν συντελείται προσεκτικά και 'μελετημένα', επιφέρει το επιθυμητό αποτέλεσμα, δηλαδή τη διεθνή αναγνώριση.
