

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ, ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΗΘΕΙΣ
ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ. ΜΕΛΕΤΗ
ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ACS ΚΑΙ ΝΕΟΣΕΤ
(ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ)



ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:
ΒΑΝΤΖΟΥ ΙΩΑΝΝΑ
ΓΚΕΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:
ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

Εγκρίθηκε από την τριμελή εξεταστική επιτροπή

Τόπος, Ημερομηνία

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

1. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

2. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

3. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

Ο Προϊστάμενος του Τμήματος

**ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ, ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΗΘΕΙΣ
ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ. ΜΕΛΕΤΗ
ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ACS ΚΑΙ ΝΕΟSET
(ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ)**

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	ix
1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FRANCHISING	1
1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING	2
1.2. Η ΒΑΣΙΚΗ ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING	3
1.3. ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FRANCHISING	9
1.4. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ FRANCHISING	10
1.4.1. ΜΕ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	11
1.4.2. ΜΕ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ/ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ	14
1.4.3. ΜΕ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΤΟ ΒΑΘΜΟ ΕΞΑΡΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ ΑΠΟ ΤΟ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟ	19
1.5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING	21
1.5.1. ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟ - FRANCHISOR	21
1.5.2. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟ – FRANCHISEE	24
1.5.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ	28
2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΚΑΙ Η ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΤΟΥ ΣΕ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΕΛΛΑΔΑ	30
2.1. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING	31
2.2. ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ FRANCHISING	33
2.3. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ	33
2.4. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	34
2.5. ΤΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	38
2.6. Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΔΕΚΑΕΤΙΑ	39
3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING	46

3.1. Η ΝΟΜΙΚΗ ΦΥΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ	47
3.2. ΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISE	48
3.3. ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCISE	49
3.4. ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	52
3.4.1. ΤΟ ΠΡΟΟΙΜΙΟ.....	52
3.4.2. ΟΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ	53
3.4.3. ΟΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ.....	54
3.4.4. ΛΟΙΠΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	56
3.5. ΟΙ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΜΙΑΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING.....	58
3.6. Η ΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING	59
3.7. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΑΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FEANCHISING	62
3.7.1. ΤΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΙΣΟΔΟΥ – ENTRY FEE.....	62
3.7.2. ΤΑ ΔΙΑΡΚΗ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ – ROYAL TIES.....	64
3.7.3. Η ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΕΙΣΦΟΡΑ.....	66
4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΜΕΛΕΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ACS ΚΑΙ NEOSET.....	68
4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	69
4.2. Η ACS COURIER.....	69
4.2.1. ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	71
4.2.2. ΙΣΤΟΡΙΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	73
4.2.3. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ACS COURIER.....	74
4.2.4. Η ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	76
4.2.5. ΤΟ FRANCHISING ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ACS COURIER.....	78
4.2.6. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	81
4.3. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ NEOSET.....	86
4.3.1. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	87
4.3.2. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ NEOSET.....	88

4.3.3. ΤΟ FRANCHISING ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΝΕΟΣΕΤ	89
4.3.4. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	91
5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΕΡΕΥΝΑ.....	97
5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.....	98
5.2. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ FRANCHISE.....	98
5.3. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΤΟ FRANCHISE	104
5.4. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΣ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΔΙΕΚΟΨΑΝ ΤΟ FRANCHISE.....	112
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	116
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	119
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	121

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Είδη franchise, αριθμός καταστημάτων και ποσοστό τους επί της %.....	41
Πίνακας 2: Διαχρονική εξέλιξη και κατανομή καταστημάτων franchise.....	42
Πίνακας 3: Νέα σημεία franchising.....	44
Πίνακας 4: Τα οικονομικά στοιχεία της ACS Courier χρονικής περιόδου 2007-2009.....	81
Πίνακας 5: Τα οικονομικά στοιχεία της Neoset χρονικής περιόδου 2006-2008	92

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 1: Διαχρονική εξέλιξη συνολικού αριθμού καταστημάτων franchising **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 2: Διαχρονική εξέλιξη και κατανομή δικτύων χρονικής περιόδου 1999-2009 **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 3: Εξέλιξη συνολικού αριθμού franchise καταστημάτων 1999-2009 **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 4: Νέα σημεία πώλησης ανά έτος χρονικής περιόδου 1999-2009 **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 5: Πωλήσεις ACS Courier χρονικής περιόδου 2007-2009 **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 6: Κέρδη ACS Courier χρονικής περιόδου 2007-2009 **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 7: Ποσοστό ανδρών και γυναικών που έχουν franchise. **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 8: Ηλικία ερωτηθέντων..... **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 9: Είναι το franchise η καλύτερη δυνατή επιλογή για εσάς; **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 10: Είστε ευχαριστημένοι με την απόδοση της επιλογής του franchise;..... **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 11: Είχατε το απαραίτητο κεφάλαιο όταν αγοράσατε τη φίρμα της εταιρείας; **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 12: Είχατε προηγούμενη εμπειρία στο συγκεκριμένο κλάδο; **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 13: Γνωρίζατε τα οφέλη από την επιλογή σας ή αναλάβετε αυτή την επιχείρηση επειδή σας άρεσε το αντικείμενο;..... **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 14: Έχετε δημιουργήσει ένα δίκτυο επικοινωνίας με άλλους franchisees; . **Error! Bookmark not defined.**

- Διάγραμμα 15:** Το χρονικό διάστημα που υφίστανται οι εγγυήσεις ότι δεν θα ανοίξουν άλλα καταστήματα με την ίδια φίρμα..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 16:** Υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης της συγκεκριμένης φίρμας; **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 17:** Ποιο είναι το ποσό του entry free;..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 18:** Επιλογή τοποθεσίας του καταστήματος **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 19:** Κριτήρια τοποθεσίας καταστήματος franchise**Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 20:** Ποιο το μέγεθος του καταστήματος σε τετραγωνικά μέτρα..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 21:** Τι προδιαγραφές πρέπει να πληρεί το καινούργιο κατάστημα; **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 22:** Το χρηματικό ύψος της επένδυσης..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 23:** Παρασχέθηκαν υπηρεσίες υποστήριξης όταν γίνατε franchisee;..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 24:** Η εκπαίδευση του προσωπικού της επιχείρησης άπτεται των αρμοδιοτήτων σας;..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 25:** Σε ποιο ποσό ανέρχεται το royalties..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 26:** Προαπαιτείτε εμπειρία για να γίνει κάποιος franchise;**Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 27:** Η σύμβασή σας σε πόσα χρόνια ανέρχεται;.. **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 28:** Υπάρχουν προοπτικές ανάπτυξης για τη συγκεκριμένη αγορά που απευθύνεται η φίρμα σας; **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 29:** Πόσα υποκαταστήματα έχετε;..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 30:** Υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης στο χώρο του franchising στην Ελληνική αγορά;..... **Error! Bookmark not defined.**
- Διάγραμμα 31:** Ηλικία αυτών που διέκοψαν το franchise. **Error! Bookmark not defined.**

Διάγραμμα 32: Ήσασταν δυσαρεστημένοι από την υποστήριξη των υπευθύνων ή υπήρχαν άλλοι λόγοι που συντέλεσαν στο να διακόψετε τη σύμβασή σας;**Error! Bookmark not defined.**

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παγκοσμιοποίηση έχει επιφέρει την επικράτηση των διεθνών αγορών. Έτσι ο ανταγωνισμός που υπήρχε ανάμεσα στις εταιρείες αυξήθηκε ώστε παραδοσιακές μικρομεσαίες επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν υπαρκτό πρόβλημα επιβίωσης. Επιπλέον η επικράτηση του internet και η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας οδηγούν τις επιχειρήσεις στην πρόσληψη νέων μορφών προβολής τους και επέκτασής τους. Το Franchising άρχισε, στην αρχή λίγο και σήμερα όλο και περισσότερο, να δίνει στις επιχειρήσεις εκείνες τις δυνατότητες ώστε να μπορέσουν να ανταγωνιστούν και εν κατακλείδι να επιβιώσουν.

Το Franchising είναι μια σύμβαση συνεργασίας μεταξύ του franchisor (δικαιοπάροχου) και του franchisee (δικαιodόχου), όπου ο πρώτος παραχωρεί στον δεύτερο το δικαίωμα εκμετάλλευσης ενός πακέτου δικαιόχρησης έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος (Δ. Κάζης & Θ. Τσαγκούρης 2004, 51)

Σκοπός αυτής της πτυχιακής εργασίας είναι να μελετήσουμε τα χαρακτηριστικά, τη διαδικασία καθώς και τους όρους που απαιτούνται από το Franchising. Για να το πετύχουμε αυτό, αρχικά στο πρώτο κεφάλαιο, δίνουμε τον ορισμό του Franchising και παραθέτουμε τη βασική του ορολογία, ώστε να μπορούμε να αντιληφθούμε τι σημαίνει ο κάθε όρος. Στη συνέχεια παραθέτουμε τις διακρίσεις του Franchising καθώς και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που αυτό έχει για όλα τα συμβαλλόμενα μέρη.

Στο δεύτερο κεφάλαιο επιχειρούμε να μελετήσουμε την εξέλιξη τόσο στον Ευρωπαϊκό χώρο όσο και στον Ελλαδικό. Επίσης δίνουμε το νομοθετικό πλαίσιο που ισχύει στην Ελλάδα γύρω από τη σύμβαση του Franchising. Κλείνοντας αυτό το κεφάλαιο δίνουμε την πορεία του Franchising στην Ελλάδα την τελευταία δεκαετία.

Επειδή μία συμφωνία Franchising επικυρώνεται με τη σύμβαση, στο τρίτο κεφάλαιο παραθέτουμε όλα αυτά τα στοιχεία που την οριοθετούν, δηλαδή τη νομική της μορφή, τον τύπο, το περιεχόμενό της και τους ρυθμιστικούς κανόνες της. Επειδή όμως μια σύμβαση Franchising δεν έχει πάντα καλή έκβαση, στο τέλος του παρόντος κεφαλαίου παραθέτουμε τα στοιχεία εκείνα που αφορούν τη λύση της.

Στο τέταρτο κεφάλαιο μελετάμε δύο εταιρείες, οι οποίες και μας έδωσαν τις συμβάσεις τους. Είναι οι εταιρείες ACS Courier, υπηρεσία ταχυμεταφορών και η Neoset.

Παραθέτουμε την εξέλιξή τους, τους σκοπούς τους, τα χαρακτηριστικά τους και τα οικονομικά στοιχεία των τελευταίων τριών ετών.

Θεωρήσαμε ότι η πτυχιακή μας δεν θα ήταν ολοκληρωμένη εάν εμείς δεν κάναμε και μια προσωπική έρευνα. Έτσι, δημιουργήσαμε ένα ερωτηματολόγιο σχετικά με το franchise, το οποίο και απευθύναμε σε τρεις εταιρείες. Κατόπιν δημιουργήσαμε ένα άλλο ερωτηματολόγιο, το οποίο και απευθύναμε σε αυτούς που έχουν συνάψει σύμβαση Franchise. Όμως, επειδή στην πορεία είδαμε ότι αυτοί που μας απάντησαν για το Franchise ήταν και οι ίδιοι franchisor, για τον λόγο αυτό ενσωματώσαμε τα δύο ερωτηματολόγια σε ένα, αλλά τα στοιχεία τα παραθέτουμε για να βγάλουμε τα απαιτούμενα συμπεράσματα.

Κατά τη διάρκεια της έρευνάς μας και ψάχνοντας να βρούμε όσο περισσότερους franchisor μπορούσαμε, ανακαλύψαμε και μερικούς οι οποίοι είχαν διακόψει τη σύμβαση με την εταιρεία τους. Έτσι οδηγηθήκαμε να δημιουργήσουμε και ένα τρίτο ερωτηματολόγιο, το οποίο και απευθύναμε προς αυτούς που διέκοψαν τη σύμβαση Franchise.

Επειδή η προσπάθειά μας αυτή, να πάρουμε συμβάσεις εταιρειών δεν ήταν καθόλου εύκολη υπόθεση, για το λόγο αυτό, όσους μας βοήθησαν τους ευχαριστούμε θερμά. Σε αυτούς που απευθυνθήκαμε για να συμπληρώσουν τα ερωτηματολόγια, κανένας δεν μας έφερε αντίρρηση. Μάλιστα ήταν όλοι τους πρόθυμοι να μας εξυπηρετήσουν. Και αυτούς τους ευχαριστούμε πολύ. Τέλος θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον καθηγητή μας κ. Βασίλη Κουτρούμπα, ο οποίος πάντα ήταν πρόθυμος και μας βοήθησε πολύ με τις υποδείξεις του και τις σωστές επισημάνσεις του, στο να ολοκληρώσουμε την πτυχιακή μας.

1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ **FRANCHISING**

1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Το Franchising στα ελληνικά ονομάζεται δικαιόχρηση. Ο ευρωπαϊκός κώδικας δεοντολογίας ορίζει το franchising σαν ένα σύστημα προώθησης είτε προϊόντων, είτε υπηρεσιών, είτε τεχνολογίας, είτε και όλων αυτών μαζί, που βασίζεται σε μια στενή και συνεχή συνεργασία μεταξύ νομικά και οικονομικά ανεξαρτήτων και ξεχωριστών επιχειρήσεων, των δικαιιοπαρόχων ή δότων από την μια πλευρά και των δικαιοδόχων ή ληπτών από την άλλη¹.

Πιο συγκεκριμένα είναι ένα συμβόλαιο διαρκών σχέσεων μεταξύ μιας ανεξάρτητης επιχείρησης, του δικαιιοπάροχου ή αλλιώς franchisor, που παραχωρεί μια άδεια λειτουργίας, το δικαίωμα δηλαδή και την εμπορική μέθοδο σε ένα άλλο πρόσωπο, τον δικαιοδόχο ή franchise με κύριο στόχο την εμπορία συγκεκριμένων υπηρεσιών ή τύπων προϊόντων. Παραχωρώντας λοιπόν ο δικαιιοπάροχος στους δικαιοδόχους αυτό το δικαίωμα τους επιβάλλει και την υποχρέωση να διευθύνουν ένα εμπόριο, σύμφωνα με το πρότυπό του².

Το franchising μελετάται κυρίως από νομική άποψη, όπου εξετάζεται η εκατέρωθεν κατοχύρωση των δικαιωμάτων και από εμπορική άποψη, ως τρόπος επεκτάσεως των πωλήσεων. Ο χαρακτηρισμός όμως του franchising ως ενός τρόπου επενδύσεως, που διευκολύνει την αποκεντρωτική επέκταση των δραστηριοτήτων μιας δυναμικής επιχείρησης με την προσέλκυση ημιανεξαρτήτων συνεργατών, αλλά και ως ενός τρόπου χρηματοδότησεως και στηρίξεως της ιδρύσεως δικτύου νέων επιχειρήσεων, πιστεύουμε ότι είναι ο πιο σωστός³.

Σύμφωνα λοιπόν με αυτήν την παραχώρηση ο δικαιοδόχος χρησιμοποιεί όλη την τεχνογνωσία και το επιχειρησιακό σύστημα του-franchisor, η οποία έγκειται σε μια σειρά από δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας. Αυτά τα δικαιώματα είναι:

- η εμπορική επωνυμία,
- τα σήματα των διακριτικών τίτλων της εταιρείας,
- η μάρκα των προϊόντων,
- οι τεχνικές και οι εμπορικές μέθοδοι,

¹ <http://www.franchisekey.com/gr/franchise>, 6/6/2010, 9:00.

² Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλη, σελ.132

³ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 552.

- η ευρεσιτεχνία,
- τα σχέδια,
- τα υποδείγματα,
- το επιχειρησιακό σύστημα πάνω στο οποίο λειτουργεί το λογισμικό της επιχείρησης καθώς και
- το διαδικαστικό σύστημα.

Όλα αυτά βέβαια που παραχωρούνται δεν γίνονται χωρίς κάποιο οικονομικό αντάλλαγμα, το οποίο είναι είτε άμεσο είτε έμμεσο. Έτσι ο δικαιοδόχος καταβάλλει ένα ποσό ή εφάπαξ, ή πληρώνοντας συνεχώς ένα ποσό, το ύψος του οποίου ορίζεται από τον δικαιοπάροχο.

Το βασικό στοιχείο για την επιτυχή λειτουργία του franchising αποτελεί ο υψηλός βαθμός οργάνωσης και τεχνογνωστικής υποδομής του δικαιοπαρόχου ο οποίος κατέχει ειδικές γνώσεις και πείρα σχετικά με την παραγωγή ή και την πώληση συγκεκριμένου προϊόντος ή ομάδα προϊόντων και που υποστηρίζει τον δικαιοδότη μέσω μιας συνεχούς παροχής τεχνικής και εμπορικής βοήθειας μέσα στα πλαίσια και κατά τη διάρκεια μιας έγγραφης σύμβασης franchise, που καταρτίζεται ανάμεσα στα μέρη για το σκοπό αυτό.

1.2. Η ΒΑΣΙΚΗ ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Πριν αναφερθούμε σε οτιδήποτε άλλο σχετικά με το franchising, θεωρούμε ότι είναι καλό σε αυτό το σημείο της εργασίας μας, που είναι η αρχή, να παραθέσουμε τη βασική ορολογία που διέπει το franchising, ώστε να είμαστε σε θέση να την κατανοήσουμε σε βάθος. Αυτό θα μας βοηθήσει αργότερα όταν θα κάνουμε την έρευνά μας, να είμαστε σαφείς και συγκεκριμένοι.

Έτσι οι βασικές λέξεις που συναντάμε όταν μελετάμε για το franchising είναι οι εξής:

- **«Franchisor-Δικαιοπάροχος ή δότης:** είναι μια μεγάλη επιχείρηση η οποία είναι επιτυχημένη και έχει δημιουργήσει ένα καλό όνομα και διαθέτει ευρεία τεχνογνωσία

και κύρος. Χωρίς να πραγματοποιήσει μεγάλες δαπάνες για επενδύσεις έχει την επιθυμία να διευρύνει το μερίδιό της στην αγορά⁴.

- **Franchisee-Δικαιοδόχος - Εντολοδόχος:** είναι ένα πρόσωπο νομικό ή φυσικό που διαθέτει κάποιο κεφάλαιο και έχει την επιθυμία να διοικεί μια επιχείρηση και να πραγματοποιεί τις εργασίες που απαιτούνται με ευθύνη του αλλά να υπάρχει και η ανάλογη συνδρομή του εντολέα⁵.
- **Businnes Format Franchise-Δικαιόγηση επιχειρηματικού συστήματος:** είναι το ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σύστημα του franchise το οποίο περιλαμβάνει όχι μόνο το προϊόν, την υπηρεσία και το σήμα, αλλά ολόκληρο το επιχειρηματικό σύστημα, δηλαδή στρατηγική και σχέδιο μάρκετινγκ, εγχειρίδια λειτουργίας και κανόνες, έλεγχο ποιότητας και διαρκή αμφίδρομη επικοινωνία.
- **«Δίκτυο Franchising:** είναι το σύνολο των καταστημάτων των δικαιοδόχων-franchisees, οι οποίοι συνδέονται με ιδιαίτερες συμβάσεις franchising με την επιχείρηση του δικαιοπάροχου-franchisor. Στο ίδιο δίκτυο ανήκουν και τα καταστήματα του franchisor, εφόσον λειτουργούν με τη μέθοδο franchising.
- **Franchise Concept:** αποτελεί την επιχειρηματική πρόταση (σύλληψη) του franchisor, μετουσιωμένη σε τεκμηριωμένη εμπορική πρόταση και πρακτική λειτουργίας μιας επιχείρησης, με συγκεκριμένη τεχνογνωσία και κατοχυρωμένη εταιρική ταυτότητα.
- **Franchise package ή package deal-πακέτο Franchising:** περιλαμβάνει το σύνολο των δικαιωμάτων πνευματικής ή βιομηχανικής ιδιοκτησίας που αφορούν σε εμπορικά σήματα ή επωνυμίες ή διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων (π.χ. πινακίδες), πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνία, καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία για εκμετάλλευση, που παραχωρεί ο δικαιοπάροχος-franchisor στον δικαιοδόχο-franchisee, με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή /και παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες μέσω των franchisees.
- **Franchise Contract- Σύμβαση Δικαιόγησης:** είναι η αμοτεροβαρής ενοχική σύμβαση μεταξύ του δικαιοπάροχου-franchisor και του δικαιοδόχου-franchisee, στην οποία περιγράφονται με λεπτομέρεια και σαφήνεια οι όροι της συνεργασίας τους, συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεών τους. Ο δικαιοδόχος

⁴ Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλη, σελ.134.

⁵ <http://www.franchisekey.com/gr/franchise>, 6/6/2010, 9:00.

πρέπει να συμβουλευτεί το νομικό του σύμβουλο ως προς την αξιολόγηση των όρων της σύμβασης, τους οποίους πρέπει να κατανοήσει πλήρως, πριν υπογράψει ότι δεσμεύεται με αυτούς. Από την άλλη μεριά ο υποψήφιος δικαιοδόχος συνήθως δεν έχει τη δυνατότητα να διαπραγματευτεί τους θεμελιώδεις όρους της σύμβασης, καθώς ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης franchise είναι η καθολική ομοιομορφία στη μεταχείριση των δικαιοδόχων και όχι η παραχώρηση ιδιαίτερων διαπραγματευτικών προνομίων και ευνοϊκών συμφωνιών σε κάποιους από αυτούς. Ένας επιπλέον λόγος είναι η ανάγκη για ομοιόμορφη εμφάνιση και λειτουργία του δικτύου σε κοινή βάση. Αυτές οι συμβάσεις δικαιόχρησης-franchise contract πρέπει να αξιολογούνται με γνώμονα όχι μόνο το περιεχόμενό τους αλλά και τις ενδεχόμενες παραλείψεις τους»⁶.

- **Disclosure-Υπογρέωση πληροφόρησης:** είναι η υποχρέωση του δικαιοπάροχου να παρέχει εγγράφως σε κάθε υποψήφιο δικαιοδόχο και μέσα σε εύλογο χρόνο πριν από την υπογραφή ενός δεσμευτικού εγγράφου πλήρη και ακριβή πληροφόρηση σχετικά με την εταιρική και οικονομική του κατάσταση, το επιχειρηματικό του ιστορικό, την περιγραφή των κυρίων χαρακτηριστικών της τεχνογνωσίας, την παροχή τεχνικής υποστήριξης προς τον δικαιοδόχο, το προβλεπόμενο κόστος εγκατάστασης μιας επιχείρησης franchise, την βιωσιμότητα του συστήματος, τα βασικά στοιχεία της σύμβασης franchise, τα ονόματα και τις διευθύνσεις των μελών του δικτύου και με άλλα που προβλέπονται είτε από ειδική νομοθεσία είτε από τον Εθνικό Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising⁷.
- **«Entry Fee ή Initial Franchise Fee-Δικαίωμα εισόδου:** Είναι το ποσό που καταβάλλει ο εντολοδόχος για την ένταξή του στον όμιλο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων και το καταβάλλει εφάπαξ ο franchisee στον franchisor με την υπογραφή της σύμβασης franchise. Το entry fee αντιπροσωπεύει τις δαπάνες για:
 - ανάπτυξη,
 - μεταφερόμενη τεχνογνωσία (know-how),
 - δικαιώματα εμπορικής χρήσης σήματος,
 - την καλή φήμη και πελατεία (goodwill),

⁶ <http://www.franchisekey.com/gr/franchise>, 6/6/2010, 9:00.

⁷ Καζή Δ.-Τσαγκούρη Θ., (2004), «Franchising Αξιολόγηση και προοπτικές της δικαιόχρησης στον Ελλαδικό χώρο», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης.

- αρχικά στάδια (παροχή εγχειριδίων, αρχική εκπαίδευση, οργάνωση καταστήματος)⁸.
- **Continuing Fees ή Royalties- Συνεχή δικαιώματα:** είναι τα χρηματικά ποσά τα οποία καταβάλλει ο franchisee-δικαιοδόχος στο franchisor-δικαιοπάροχο σε τακτά χρονικά διαστήματα καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Οι καταβολές αυτές αντισταθμίζουν τη συνεχή υποστήριξη του franchisor στον franchisee ή τη συνεχή ανανέωση, εξέλιξη και προσαρμογή της τεχνογνωσίας ή αντιστοιχούν στη διαρκή ή περιοδικά επαναλαμβανόμενη εκπαίδευση. Τα ποσά αυτά εκφράζονται με τους ακόλουθους τρόπους:
 - Ως ποσοστό (%) επί των καθαρών πωλήσεων (πωλήσεις πλέον Φ.Π.Α.)
 - Ως ποσοστό επί των καθαρών αγορών
 - Ενσωματωμένα στο κόστος αγορών.
 - Ως καταβολή πάγιας χρηματικής αμοιβής (flat fee).
 - Συνδυασμός δύο από τα παραπάνω.
 - **Franchise Fee-Τέλη Δικαιοδόχου:** Ο συνήθης τρόπος με τον οποίο ο δικαιοπάροχος-franchisor παίρνει τη συνεχή αμοιβή του από τον δικαιοδόχο-franchisee, είναι με τη μορφή ενός ποσοστού επί το τζίρο του δευτέρου. Ο άλλος τρόπος είναι μέσω μιας επιβάρυνσης επί των τιμών των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παρέχει ο δικαιοπάροχος στο δικαιοδόχο. Αυτό το σύστημα αμοιβής μέσω τζίρου αποτελεί ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του θεσμού της δικαιοχρησίας καθώς συνεπάγεται την επιτυχία της επιχείρησης του δικαιοπάροχου μόνο στην περίπτωση που ο ίδιος εξασφαλίσει την επιτυχία των δικαιοδόχων του. Αυτή η συνεχής εξάρτηση του δικαιοπάροχου από την επιτυχία των δικαιοδόχων είναι η βασική ιδέα του θεσμού της δικαιοχρησίας. Το ποσοστό της αμοιβής διαφέρει σημαντικά από franchisee σε franchisee και πρέπει να αντανakλά το επίπεδο των υπηρεσιών οι οποίες παρέχονται στο δικαιοδόχο και επιπλέον να αντιπροσωπεύει την απόδοση της αξίας χρήματός του.
 - **Annual Renewal Fee-Ετήσιο τέλος Ανανέωσης Σύμβασης:** η σύμβαση franchise, η οποία παρέχεται από τον δικαιοπάροχο, μπορεί να έχει διάρκεια μόνο ενός έτους και ο

⁸ Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλη, σελ.134.

δικαιοδόχος να έχει το δικαίωμα αυτόματης ανανέωσής της στο τέλος αυτής της περιόδου, με την καταβολή του ετήσιου τέλους ανανέωσης σύμβασης (annual renewal fee). Αυτή η αμοιβή μπορεί να είναι ένα συγκεκριμένο ποσό ή να εξαρτάται από το μέγεθος που έχει η επιχείρηση του δικαιοδόχου στο χρόνο της ανανέωσης (τζίρος, μέγεθος κτιρίου, εξοπλισμός). Η χρέωση αυτής της αμοιβής ή οποιασδήποτε άλλης αμοιβής ανανέωσης δεν είναι πάγια τακτική και αυτού του είδους οι επιβολές σπάνια αναφέρονται στις συμβάσεις.

- **Disenfranchise-Αφαίρεση Δικαιωμάτων Δικαιοπάροχου:** η αφαίρεση των δικαιωμάτων λειτουργίας της επιχείρησης του δικαιοδόχου-franchisee από τον δικαιοπάροχο-franchisor. Αυτό είναι δυνατό να συμβεί στην περίπτωση που ο πρώτος αθετεί τη σύμβαση κατ' επανάληψη και δεν λαμβάνει υπόψη τις σχετικές προειδοποιήσεις του δικαιοπάροχου-franchisor. Συνήθως συμβαίνει όταν ο δικαιοδόχος δεν καταβάλλει τις πληρωμές που πρέπει στον δικαιοπάροχο ή ακόμα στην περίπτωση που δεν τηρεί τα επιθυμητά επίπεδα ποιότητας που επιβάλλει ο δικαιοπάροχος και τα οποία είναι καθοριστικής σημασίας για την επιτυχία της επιχείρησης.
- **Franchise Commitment Agreement-Δεσμευτική Συμφωνία στο Franchise:** αποτελεί μία γραπτή δήλωση, την οποία παρέχει ο δικαιοπάροχος στον πιθανό ιδιοκτήτη του franchise και στην οποία αναφέρεται η πρόθεση του δικαιοπαρόχου-franchisor να πουλήσει το franchise του.
- **Ενημερωτικός Φάκελος Franchise:** πρόκειται για ένα ενημερωτικό έντυπο το οποίο απευθύνεται σε υποψήφιους επενδυτές-franchisees. Ενδεικτικά, ο ενημερωτικός φάκελος περιλαμβάνει:
 - Γενικά στοιχεία για τον δικαιοπάροχο -franchisor (νομική μορφή, έτος ίδρυσης, μετοχική σύνθεση, οργανόγραμμα, εμπειρία στελεχών κ.λπ.)
 - Εμπορική και οικονομική πορεία της επιχείρησης.
 - Περιγραφή του franchise concept, των προϊόντων ή/ και υπηρεσιών.
 - Περιγραφή της αγοράς στην οποία εντάσσεται, υποδιαίρεσεις σε τμήματα/ μερίδια και τάσεις.
 - Το κοινό στο οποίο απευθύνεται.
 - Αριθμητική και γεωγραφική ανάπτυξη, καθώς και μελλοντικοί στόχοι.

- Παρεχόμενη υποστήριξη του franchisor στον franchisee στο αρχικό στάδιο καθώς και σε συνεχή βάση (ongoing support).
 - Προφίλ ιδανικού franchisee.
 - Βασικά σημεία της Σύμβασης Franchise
- **Operation Manual-Εγχειρίδιο Λειτουργίας:** εγχειρίδια, τα οποία δίδονται από τους δικαιοπαρόχους-franchisors προς τους δικαιοδόχους-franchisees, ως μέρος του συνολικού πακέτου δικαιόχρησης για να προσφέρουν αναλυτικές οδηγίες σχετικά με τον τρόπο που πρέπει να στήσουν και να λειτουργήσουν μία επιχείρηση με τις απαιτήσεις και τα δεδομένα που διέπουν το σύστημα της δικαιόχρησης.
 - **Buy Back Option- Επιλογή Εξαγοράς:** είναι η περίπτωση όπου σε περίπτωση λήξης ή λύσης μιας σύμβασης franchise, ο δικαιοπάροχος ασκεί το συμβατικό του δικαίωμα να ζητήσει από τον δικαιοδόχο να του πουλήσει είτε την επιχείρηση του είτε μέρος αυτής είτε τα προϊόντα που έχουν απομείνει στην κυριότητα του δικαιούχου κατά την λύση ή λήξη της σύμβασης.
 - **Area Development-Ανάπτυξη περιοχής:** είναι η περίπτωση όπου ο δικαιοπάροχος παρέχει σε μια επιχείρηση, τον δικαιοδόχο ανάπτυξης περιοχής, την άδεια να εκμεταλλευτεί μια συγκεκριμένη περιοχή μέσω της από τον ίδιο δημιουργίας και εκμετάλλευσης περισσότερων της μιας μονάδων εκμετάλλευσης βάσει ενός δεδομένου χρονικού σχεδίου ανάπτυξης.
 - **Pilot store-Πιλοτικό Κατάστημα:** Το αρχικό κατάστημα (ή τα αρχικά καταστήματα), το οποίο ανήκει στο δότη και κατά τη λειτουργία του οποίου έχει εφαρμοστεί και ελεγχθεί για ικανό χρονικό διάστημα η εμπορική αποδοχή του franchise concept, η βιωσιμότητα και η δυναμική του καταστήματος, η δυνατότητα τυποποίησης μεθόδων και διαδικασιών, ώστε να εφαρμοστεί και σε άλλα καταστήματα κατά ομοιόμορφο τρόπο.
 - **Franchise Training-Εκπαίδευση Franchise:** είναι η εκπαίδευση που παρέχει ο franchisor-δικαιοπάροχος στο franchisee-δικαιοδόχο και στους υπαλλήλους του, σχετικά με το franchise και τις μεθόδους εκμετάλλευσής του.
 - **Quality control-Ποιοτικός Έλεγχος:** καλείται ο έλεγχος που εκτελεί ο franchisor-δικαιοπάροχος επιτόπου στις μονάδες εκμετάλλευσης του franchise, ώστε να πιστοποιείται η συμμόρφωση των δικαιοδόχων-franchisees του δικτύου με τους

κανόνες του εγχειριδίου λειτουργίας του franchise όπου έχουν υπογράψει τα δύο μέρη τους σχετικούς όρους όσον αφορά στην ποιότητα των πωλούμενων προϊόντων όσο και στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών⁹.

1.3. ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Τα στοιχεία που αθροιστικά συνθέτουν την ιδιαιτερότητα του Franchising και συνιστούν την ειδοποιό διαφορά από τα άλλα συστήματα οικονομικής συνεργασίας, είναι τα εξής:

- Ο δικαιοπάροχος (franchisor) προσφέρει άυλο κεφάλαιο, δηλαδή δικαιώματα χρήσεως εμπορικής επωνυμίας και σήματος, τεχνογνωσίας κ.λπ., ενώ ο δικαιοδόχος (franchisee) συνεισφέρει το υλικό κεφάλαιο και την επιχειρηματική του προσπάθεια, αναλαμβάνοντας και τον σχετικό επενδυτικό κίνδυνο.
- Και οι δύο πλευρές διατηρούν τη νομική τους αυτοτέλεια, δηλαδή σε κανέναν τύπο Franchising δεν δημιουργείται, σαν αποτέλεσμα της σύμπραξης των δύο συμβαλλομένων, ένα νέο νομικό πρόσωπο¹⁰.
- «Η ανωτέρω νομική ανεξαρτησία, δεν πρέπει να συγχέεται με την ελευθερία της επιχειρηματικής δράσης, η οποία σε μία τουλάχιστον μορφή σύμβασης (σύμβαση υπαγωγής) περιορίζεται στο ελάχιστο. Σε αυτό το είδος franchising υπάρχει πλήρη εξάρτηση του δικαιοδόχου, από τις αποφάσεις και τις προδιαγραφές που ορίζει ο δικαιοπάροχος.
- Ο δικαιοπάροχος (franchisor) παρέχει στον δικαιοδόχο (franchisee) εμπορική, τεχνική και οργανωτική υποστήριξη σε διαρκή βάση καθ' όλη τη διάρκεια της

⁹ <http://www.franchisekey.com/gr/franchise>, 6/6/2010, 9:00.

¹⁰ Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, σελ. 409-410.

σχετικής συμφωνίας και όχι σε μια εφάπαξ παραχώρηση τεχνογνωσίας, όπως συμβαίνει με τις άλλες παρεμφερείς συμβάσεις.

- Όλα τα μέλη του δικτύου Franchising εφαρμόζουν ενιαίες μεθόδους εμπορίας, μάρκετινγκ, διαχειρίσεως κ.λπ. Η εμφάνιση επίσης των χώρων και των οχημάτων τους, η διαρρύθμιση, ο εξοπλισμός, η διακόσμηση κ.λπ. είναι καθορισμένη.
- Τέλος η εμφάνιση των χώρων πώλησης και των οχημάτων διανομής προϊόντων (αναφορικά με τη διακόσμηση- εξοπλισμού-διαρύθμιση) παρουσιάζει ομοιομορφία¹¹».

Έτσι, η προς τα έξω εικόνα του δικτύου Franchising είναι ενιαία, πράγμα που συμβάλλει στην ενίσχυση του κύρους.

1.4. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ FRANCHISING

Οι συμβάσεις franchising μπορούν να διακριθούν στις εξής κατηγορίες:

- 1) Με κριτήριο τον τομέα Επιχειρηματικής Δραστηριότητας
- 2) Με κριτήριο τον τρόπο Συνεργασίας Δικαιοπάροχου/Δικαιοδόχου και
- 3) Με κριτήριο το βαθμό εξάρτησης του Δικαιοδόχου από το Δικαιοπάροχο.

Στη συνέχεια προβαίνουμε στην διεξοδική ανάλυση της κάθε κατηγορίας.

¹¹ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ. 160.

1.4.1. ΜΕ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

«Εδώ, σε αυτήν την κατηγορία έχουμε το:

- Franchising Προϊόντων (Διανομής)
- Franchising Υπηρεσιών
- Franchising Παραγωγής (Βιομηχανικό) και
- Μεικτό Franchising.

Πιο συγκεκριμένα, **στο Franchising Προϊόντων (Διανομής)**, η επιχείρηση του λήπτη (η οποία είναι ενταγμένη στο δίκτυο διανομής του δότη) πουλάει λιανικώς τα προϊόντα που περιλαμβάνονται στη σύμβαση franchising.

Η εν λόγω μορφή δικαιόχρησης διακρίνεται σε:

1. *Franchising του Δότη – Παραγωγού*: εδώ ο λήπτης πουλάει τα προϊόντα που κατασκευάζει ο ίδιος ο δότης. Συγκεκριμένα, ο δότης - παραγωγός δημιουργεί ένα δίκτυο franchising, με το οποίο διαθέτει ταχύτερα και ελεγχόμενα τα προϊόντα του στην αγορά. Σε δίκτυο αυτής της κατηγορίας υπάγονται στην χώρα μας οι επιχειρήσεις: Δωδώνη (παγωτά), Neoset, Anna Riska, Benetton, Sisley, Zara, Alouette, Βαρδάς, Oxford Company, Miss Raxevsky, Ρεζέρβα, (ευχετήριες κάρτες), Caravan, κ.λπ.
2. *Franchising του Δότη – Διανομέα*: εδώ ο δότης προμηθεύει τους λήπτες (του δικτύου διανομής) με προϊόντα, τα οποία:
 - i. επιλέγει ο ίδιος και στη συνέχεια αναθέτει σε τρίτα πρόσωπα (παραγωγούς) να τα κατασκευάσουν, για λογαριασμό και σύμφωνα με τις δικές του προδιαγραφές,
 - ii. ορίζει συγκεκριμένα τρίτα πρόσωπα (ως προμηθευτές) από τα οποία είναι υποχρεωμένοι να αγοράζουν οι λήπτες τα προς πώληση προϊόντα.

Βέβαια, σ' ένα δίκτυο διανομής της μορφής «Franchising Δότη - Διανομέα» είναι δυνατόν να συνδυάζονται οι δύο ανωτέρω τρόποι προμήθειας των προς πώληση προϊόντων.

Δηλαδή, ορισμένα προϊόντα να φέρουν το σήμα του δότη (πρώτος τρόπος προμήθειας) και άλλα όχι (δεύτερος τρόπος προμήθειας).

Η εν λόγω μορφή δικαιόχρησης, όπου ο λήπτης λειτουργεί ως χονδρέμπορος, είναι διεθνώς η πλέον διαδεδομένη.

Σε δίκτυο διανομής αυτής της κατηγορίας υπάγονται στη χώρα μας οι επιχειρήσεις: Goody's, Mc Donald's, Wendy's, Hambo, Kentacky Fried Chicken, Lebel, Igloo, Natalys, Alain, Omnishop, Cook-Shop, Παρουσίαση, Ταναγραία (κεραμικά είδη), Alea, Αφισόραμα, Biente Cuisine, Folli-Follie κ.λπ.

Στο Franchising Υπηρεσιών η επιχείρηση του λήπτη (η οποία είναι ενταγμένη σ' ένα δίκτυο franchising) προσφέρει τις υπηρεσίες που προβλέπονται στη σχετική σύμβαση. Στο «Franchising Υπηρεσιών», η παρεχόμενη από το δότη τεχνογνωσία προς τον λήπτη παίζει καθοριστικότερο ρόλο, απ' ότι στο «Franchising Προϊόντων». Επιπλέον, στην εν λόγω μορφή δικαιόχρησης, το «σήμα υπηρεσιών» έχει βαρύνουσα σημασία, επειδή ακριβώς εκφράζει μια συγκεκριμένη τεχνογνωσία, καθώς και μέθοδο παροχής υπηρεσιών.

Με βάση τα υπάρχοντα στοιχεία προκύπτει ότι το «Franchising Υπηρεσιών» αναπτύσσεται ταχύτατα τα τελευταία χρόνια, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Ένας από τους λόγους αυτής της ανάπτυξης είναι και το γεγονός ότι το κόστος δημιουργίας και λειτουργίας, για τον λήπτη, μιας επιχείρησης ενταγμένης σ' ένα δίκτυο «Franchising Υπηρεσιών», είναι πολύ μικρότερο από το αντίστοιχο για «Franchising Προϊόντων».

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι μ' αυτή τη μέθοδο δικαιόχρησης οι παρεχόμενες υπηρεσίες δύνανται να προσφέρονται, τόσο εντός των εγκαταστάσεων της επιχείρησης του λήπτη, όσο και εκτός αυτών. Στη δεύτερη περίπτωση έχουμε το ονομαζόμενο «Κινητό Franchising» (Mobile Franchising), όπου και υπάγονται οι επιχειρήσεις παροχής (ενοικίασης) μεταφορικών μέσων.

Σε δίκτυο «Franchising Υπηρεσιών» υπάγονται στη χώρα μας οι επιχειρήσεις: Holiday Inn, Hilton, Hertz, Eurocar, Avis, Ευρογνώση, Axon, Καραρήγας (φροντιστήριο ξένων γλωσσών), Balloons (παιδική ψυχαγωγία), Futurekids (κέντρα εκμάθησης πληροφορικής), Mail-Boxes (ταχυδρομικές υπηρεσίες) κ.λπ.

Στο Franchising Παραγωγής (Βιομηχανικό) η επιχείρηση του λήπτη κατασκευάζει, με τεχνογνωσία του δότη, προϊόντα, τα οποία στη συνέχεια πουλάει με το σήμα του δότη. Αντικειμενικός σκοπός αυτής της μορφής franchising είναι η μαζική διάθεση από έναν

βιομήχανο-παραγωγό (λήπτη) προϊόντων στην τοπική αγορά, η οποία είναι απομακρυσμένη από τις εγκαταστάσεις του δότη.

Βασικά πλεονεκτήματα της εν λόγω μορφής δικαιόχρησης για το δότη, είναι τα ακόλουθα:

- αποφεύγει την πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων, οι οποίες θα ήταν απαραίτητες για την εγκατάσταση μονάδων παραγωγής των προϊόντων του σε πολλές διαφορετικές αγορές,
- επωφελείται από την ύπαρξη βιομηχανικών μονάδων, για τη παραγωγή προϊόντων που φέρουν το σήμα του, ακόμη και σε χώρες όπου θα ήταν πολύ δύσκολο να εγκατασταθεί ο ίδιος.

Ο λήπτης, από την πλευρά του, επωφελείται από τη μεγάλη φήμη του εμπορικού σήματος του δότη, το οποίο είναι συνδεδεμένο με μία συγκεκριμένη τεχνογνωσία που του παρέχεται.

Βέβαια, το «Franchising Παραγωγής» δύναται να επιφυλάσσει και ορισμένους κινδύνους για το δότη, οι σημαντικότεροι των οποίων είναι οι ακόλουθοι:

- είναι πιθανόν ο λήπτης, επωφελούμενος του γεγονότος ότι ο δότης είναι πολλές φορές εγκατεστημένος σε μία χώρα που βρίσκεται αρκετά μακριά από τη δική του, να προσπαθήσει να δημιουργήσει μια παραγωγική υποδομή ανταγωνιστική της αντίστοιχης του δότη, εκμεταλλευόμενος τη μεταβιβασθείσα σ' αυτόν τεχνογνωσία και μάλιστα με σαφώς μικρότερη δαπάνη,
- σε περίπτωση κακής χρήσης από το λήπτη, της τεχνογνωσίας του δότη, είναι δυνατόν να βλάψει ανεπανόρθωτα το όνομα-φήμη των προϊόντων του δεύτερου.

Σε δίκτυο «Franchising Παραγωγής» (Βιομηχανικό) υπάγονται στη χώρα μας οι επιχειρήσεις: Coca-Cola, Seven-Up, Fanta, Pepsi-Cola, κ.λπ.

Μεικτό Franchising: είναι συνηθισμένο φαινόμενο στο χώρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, όταν η πώληση ενός προϊόντος υποστηρίζεται από τη παροχή συγκεκριμένης υπηρεσίας, να συνδυάζονται αρμονικά στο ίδιο δίκτυο franchising η διανομή προϊόντων με την παροχή υπηρεσιών.

Αυτό συμβαίνει διότι είναι αρκετές φορές πρακτικά αδύνατον να διαχωριστούν οι εν λόγω δύο δραστηριότητες, κυρίως όταν πρόκειται για επιχειρήσεις συγκεκριμένης μορφής, όπως είναι τα καφέ-ζαχαροπλαστεία και τα εστιατόρια.

Σε δίκτυα franchising που διανέμουν προϊόντα και συγχρόνως παρέχουν υπηρεσίες ανήκουν στη χώρα μας οι επιχειρήσεις: Pizza Hut, Dominos Pizza, Pizza Roma, Le Palmier, Cafe Haagen Dazs, Brazilian Cafe, Flocafe, Papagallino, Γερμανός, Hondos Center, Beauty Shop, Mark-Allen (οπτικά) κ.λπ.¹²».

1.4.2. ΜΕ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ **ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ/ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ**

«Σε αυτήν την κατηγορία έχουμε:

- 1) το χρηματοδοτικό ή διαχειριστικό franchising,
- 2) το franchising Corner ή Stand (Μερικό franchising),
- 3) το Συνεταιριστικό franchising,
- 4) το franchising Μετατροπής (Conversion Franchising),
- 5) το πολλαπλό franchising (Multiple Franchising Units),
- 6) το franchising περισσότερων Επωνυμιών ή Σημάτων (Co-Branding Franchising) και
- 7) το franchising συνδυασμού (Combination franchising).

Ειδικότερα, **στο χρηματοδοτικό ή διαχειριστικό franchising** ο δότης είναι ο κεφαλαιούχος, ο οποίος χρηματοδοτεί το λήπτη και του αναθέτει εξ ολοκλήρου τη διαχείριση μιας συγκεκριμένης επιχείρησης προς ένταξη σ' ένα δίκτυο franchising.

Κατ' αυτό τον τρόπο η δικαιόχρηση λαμβάνει τη μορφή χρηματοδοτικού προϊόντος και δίνει τη δυνατότητα από τη μία μεριά σε κεφαλαιούχους που επιθυμούν να επενδύσουν

¹² Βιλλιώτης Χρ., (2004), «Franchise – Factoring Πρακτικών Εγχειριδίων Franchise».

στο χώρο του franchising, αλλά δεν ενδιαφέρονται να ασχοληθούν με διαχείριση μιας επιχείρησης να έχουν ενεργό συμμετοχή στον εν λόγω χώρο, από την άλλη μεριά σε υποψηφίους λήπτες που στερούνται κεφαλαίων, αλλά είναι πρόθυμοι και ικανοί ν' αναλάβουν τη διαχείριση μιας επιχείρησης, να συμμετέχουν σ' ένα δίκτυο franchising.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο επενδυτής μπορεί να είναι και ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης ενταγμένης σε δίκτυο franchising, της οποίας τη διαχείριση επιθυμεί να την αναθέσει σε άλλο πρόσωπο. Επίσης, μπορεί να είναι ο ίδιος ο λήπτης, ο οποίος επιθυμεί να αναθέσει τη διαχείριση της επιχείρησής του, ήδη ενταγμένης σε δίκτυο franchising, σε κάποιο υπάλληλο, είτε δικό του, είτε του δότη.

Βέβαια, η περίπτωση του «Χρηματοδοτικού Franchising» παρουσιάζει το σοβαρό μειονέκτημα ότι η επιτυχία της επιχείρησης που το εφαρμόζει, εξαρτάται όχι από τον επενδυτή, αλλά κυρίως από τις διαχειριστικές ικανότητες του άλλου προσώπου που λειτουργεί ως λήπτης.

Τέλος, θα πρέπει ν' αναφέρουμε ότι η εν λόγω μορφή franchising συνίσταται συνήθως στον ξενοδοχειακό κλάδο και στον αντίστοιχο της εστίασης.

Η μορφή του **franchising Corner ή Stand (Μερικό franchising)**, συνίσταται στη χρησιμοποίηση, από διαφορετικούς δότες, συγκεκριμένους χώρους των κτιριακών εγκαταστάσεων επιχείρησης τρίτου προσώπου, η οποία δεν ανήκει σε κανένα δίκτυο franchising, προκειμένου να διατίθενται προϊόντα με το δικό τους σήμα, από επιχειρήσεις ενταγμένες σε διαφορετικά δίκτυα franchising. Σ' αυτή την περίπτωση λέμε ότι εφαρμόζεται η τεχνική διάθεσης προϊόντων «Shop in the Shop».

Η εν λόγω μέθοδος δικαιόχρησης ανταποκρίνεται στην ιδέα της συγκέντρωσης πολλών επιχειρήσεων ενταγμένων σε επώνυμα δίκτυα franchising, συνήθως της αυτής κατηγορίας προϊόντων (π.χ. ένδυσης, υπόδησης, κ.λπ.) στον ίδιο χώρο.

Κατ' αυτόν τον τρόπο επωφελούνται, τόσο οι επιχειρηματίες-δότες, διότι έχουν τη δυνατότητα λειτουργίας επιχειρήσεων franchising με μικρό κόστος, όσο και οι καταναλωτές, γιατί επισκεπτόμενοι στην ουσία ένα κατάστημα, έχουν τη δυνατότητα επιλογής μεταξύ προϊόντων διαφορετικών επωνύμων επιχειρήσεων.

Έτσι, για ορισμένους επιχειρηματικούς τομείς, όπως είναι αυτός της ένδυσης, η ανωτέρω μέθοδος διάθεσης προϊόντων κρίνεται ως εξαιρετικά επιτυχής.

Στη χώρα μας, το «Franchising Corner ή Stand» εφαρμόζεται από ορισμένα πολυκαταστήματα, όπως είναι ο Φωκάς.

Στο Συνεταιριστικό franchising, ο δότης συμμετέχει στο κεφάλαιο της επιχείρησης του λήπτη, με ένα ποσοστό συνήθως μέχρι 50%. Βέβαια, στις Η.Π.Α. συναντάται και ακριβώς το αντίθετο, δηλαδή ο λήπτης να συμμετέχει στο κεφάλαιο της επιχείρησης του δότη.

Οπωσδήποτε πάντως, η εν λόγω μέθοδος franchising στην κανονική της μορφή επιτρέπει στον δότη να ελέγχει αποτελεσματικότερα το λήπτη. Ταυτόχρονα όμως τον εκθέτει σε ορισμένους κινδύνους, που δύνανται να προκύψουν από την συμμετοχή του στο κεφάλαιο της επιχείρησης του λήπτη.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι στην ανωτέρω μέθοδο δικαιοχρησίας παρατηρείται το «παράδοξο» ο δότης να είναι συγχρόνως και λήπτης, υπό την ιδιότητα του συνεταίρου της επιχείρησης που είναι ενταγμένη σε δίκτυο franchising. Ως εκ τούτου είναι πολύ πιθανόν να προκύψουν και συγκρούσεις επιχειρηματικών συμφερόντων μεταξύ δότη και λήπτη, με αποτέλεσμα την δυσλειτουργία του όλου δικτύου franchising.

Στο **franchising Μετατροπής¹³ (Conversion Franchising)**, ο λήπτης λειτουργεί ήδη, πριν από την ένταξή του σε δίκτυο διανομής, τη δική του επιχείρηση, της οποίας το αντικείμενο είναι όμοιο με εκείνο της επιχείρησης franchising του δότη. Συνήθως, ο λήπτης αποφασίζει την ένταξη της επιχείρησής του σε δίκτυο franchising, ευελπιστώντας ότι θα μεγιστοποιήσει τα κέρδη του ή φοβούμενος ότι αν δεν ενεργήσει κατ' αυτόν τον τρόπο, θ' αντιμετωπίσει τον σκληρό ανταγωνισμό κάποιου άλλου επιχειρηματία, ο οποίος θα λειτουργήσει στη περιοχή του επιχείρησης ενταγμένη στο συγκεκριμένο ή σε άλλο δίκτυο franchising.

Ως σημαντικά προβλήματα για το δότη, από την εφαρμογή της ανωτέρω μορφής δικαιοχρησίας, μπορούμε ν' αναφέρουμε τα ακόλουθα:

¹³ Παρέχεται όταν ο franchisor χορηγεί ένα franchise με διαφορετικούς (συνήθως ευνοϊκότερους) όρους από ότι σε κάποιον άλλο, βασισμένος στο γεγονός ότι ο μελλοντικός franchisee λειτουργεί ήδη μια αυτόνομη επιχείρηση με δικό της πελατολόγιο που προφανώς δεν έχει την ανάγκη για μεγάλη και χρονοβόρα εκπαίδευση. Οι franchisor που ακολουθούν τη μέθοδο αυτή βρίσκουν τους πελάτες τους πολύ εύκολα έχοντας έτσι τη δυνατότητα να μειώσουν ουσιαστικά τα έξοδα για διαφήμιση. Αυτοί οι συνεργάτες, επίσης, επειδή έχουν ήδη επιχειρηματικές σχέσεις, αρχίζουν και πληρώνουν και πιο γρήγορα τα royalties. Κατ' αυτόν τον τρόπο χρειάζονται λιγότερη εκπαίδευση και λιγότερη υποστήριξη, άρα αυτό είναι κέρδος για τον δικαιοδότη.

- πρέπει να πείσει το νεοεισελθόντα στο δίκτυο franchising λήπτη, ότι οφείλει να εγκαταλείψει τις παλαιές μεθόδους λειτουργίας της επιχείρησής του και να υιοθετήσει εκείνες του δότη,
- δύσκολα συνήθως ο νέος λήπτης δέχεται να υπογράψει μία σύμβαση franchising, η οποία περιέχει τη ρήτρα «περί μη ανταγωνισμού» μετά τη λύση της.

Η εν λόγω ρήτρα σημαίνει ότι ο λήπτης αποδέχεται ότι δεν θα λειτουργήσει επιχείρηση με το ίδιο αντικείμενο για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα μετά τη λύση της σύμβασης franchising.

Τέλος, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η εν λόγω μορφή δικαιόχρησης εφαρμόζεται συνήθως από τα μεσιτικά γραφεία και από τα γραφεία ταξιδιών.

Στο **πολλαπλό franchising (Multiple Franchising Units)**, κατάλληλες συνθήκες για εφαρμογή αυτής της μορφής δικαιόχρησης έχουμε όταν ένας λήπτης, με επιτυχημένη επιχειρησιακή δραστηριότητα σε ένα δίκτυο franchising, ζητήσει και λάβει την άδεια από το δότη να λειτουργήσει και άλλα καταστήματα, είτε στην ίδια περιοχή με το αρχικό του κατάστημα, είτε συνήθως σε άλλη περιοχή.

Ως σημαντικά πλεονεκτήματα του «Πολλαπλού Franchising» μπορούμε ν' αναφέρουμε:

- για το δότη, τη μεγαλύτερη συνοχή του δικτύου και την ευκολότερη και αποδοτικότερη μεταβίβαση τεχνογνωσίας,
- για το λήπτη, την επίτευξη «οικονομιών κλίμακας», κυρίως στα έξοδα διαχείρισης, διαφήμισης και διατήρησης αποθεμάτων.

Ως σημαντικό μειονέκτημα για το δότη, μπορούμε ν' αναφέρουμε το γεγονός ότι δημιουργούνται μέσα στο δίκτυο του franchising οικονομικά ισχυροί λήπτες, οι οποίοι αφενός μεν δεν ελέγχονται εύκολα, αφετέρου, αν έστω και ένας αποχωρήσει, μπορεί να προκαλέσει σοβαρά προβλήματα στη λειτουργία όλου του δικτύου.

Στο **franchising περισσότερων Επωνυμιών ή Σημάτων (Co-Branding Franchising)** ένας λήπτης ανήκει ταυτόχρονα σε περισσότερα από ένα δίκτυα franchising, έχοντας συνάψει σχετικές συμβάσεις με περισσότερους του ενός δότες, με αποτέλεσμα να πουλάει προϊόντα ή να παρέχει υπηρεσίες διαφορετικών εμπορικών επωνυμιών ή σημάτων, στην ίδια επαγγελματική στέγη.

Ως βασικά πλεονεκτήματα, για τον λήπτη, της εν λόγω μορφής franchising, μπορούμε να αναφέρουμε τα ακόλουθα:

- δυνατότητα προσέλκυσης μεγαλύτερου αριθμού υποψηφίων αγοραστών,
- επίτευξη «οικονομιών κλίμακος», κυρίως στα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης του λήπτη.

Ως βασικά μειονεκτήματα, για τον δότη, της εν λόγω μορφής franchising μπορούμε ν' αναφέρουμε τα ακόλουθα:

- άμεσος κίνδυνος απώλειας του ελέγχου του λήπτη, με συνέπεια τη μη τήρηση, από το δεύτερο, των προδιαγραφών λειτουργίας της επιχείρησής του. Αυτό είναι πολύ πιθανό να συμβεί, διότι πρακτικά δεν είναι δυνατόν να ελεγχθεί αποτελεσματικά ο λήπτης από τους δότες με τους οποίους συνδέεται με σύμβαση franchising,
- έλλειψη κινήτρου για ισότιμη προώθηση των πωλήσεων όλων των προϊόντων από τη στιγμή που διαπιστώσει ότι κάποιο από αυτά παρουσιάζει μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους και επομένως τον συμφέρει να επικεντρώσει τις προσπάθειες για την προώθησή του,
- μεγάλη πιθανότητα ύπαρξης σύγκρουσης συμφερόντων μεταξύ των δοτών, κυρίως για προϊόντα που είναι υποκατάστατα μεταξύ τους,
- ισχυρό ενδεχόμενο δημιουργίας προβλημάτων, μεταξύ των δοτών, κατά τη διαδικασία διαφήμισης των διαφόρων προϊόντων, τη στιγμή που είναι πρακτικά σχεδόν αδύνατον να χαραχθεί κοινή διαφημιστική πολιτική από διαφορετικούς δότες και να υλοποιηθεί από τον ίδιο λήπτη.

Στο **franchising συνδυασμού (Combination franchising)**, δύο ή περισσότεροι δότες αποφασίζουν να συνεργαστούν συστεγαζόμενοι σ' ένα ενιαίο χώρο και διαθέτοντας τα προϊόντα ή παρέχοντας ο καθένας τις δικές του υπηρεσίες μέσα από τον εν λόγω χώρο.

Ως πλεονεκτήματα της εν λόγω μορφής franchising μπορούμε ν' αναφέρουμε τα ακόλουθα:

- μείωση των λειτουργικών δαπανών,

- δυνατότητα εγκατάστασης σε προνομιακό, από πλευράς τοποθεσίας χώρο, η μίσθωση του οποίου ενδεχομένως να μην ήταν εφικτή από μεμονωμένη επιχείρηση.

Ως παραλλαγές της ανωτέρω μορφής δικαιόχρησης αναφέρουμε:

- την περίπτωση όπου ένας συγκεκριμένος επαγγελματικός χώρος ανήκει ήδη σε συγκεκριμένο δότη, ο οποίος αποφασίζει να εκμισθώσει ένα τμήμα ή περισσότερα τμήματα αυτού σε άλλους δότες,
- την περίπτωση όπου δύο ή περισσότεροι λήπτες διαφορετικών δικτύων franchising αποφασίσουν να συνεργαστούν συστεγαζόμενοι σ' ένα ενιαίο χώρο.

Βέβαια το «Franchising Συνδυασμού» παρουσιάζει ως μειονέκτημα την ύπαρξη σημαντικής πιθανότητας δημιουργίας προβλημάτων σε επίπεδο της συνεργασίας, τόσο μεταξύ των δοτών, όσο και μεταξύ των ληπτών, των διαφόρων δικτύων διανομής, τα οποία λειτουργούν στον ίδιο επαγγελματικό χώρο.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι στο «Franchising Συνδυασμού» θα μπορούσε να υπαχθεί τόσο το «Μερικό Franchising», όσο και το «Franchising Περισσότερων Επωνυμιών ή Σημάτων», υπό ορισμένες προϋποθέσεις¹⁴.

1.4.3. ΜΕ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΤΟ ΒΑΘΜΟ ΕΞΑΡΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ ΑΠΟ ΤΟ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟ

«Σε αυτή την κατηγορία υπάγεται το franchising:

- 1) Υπαγωγής και
- 2) Ισότητας Συνεργασίας.

¹⁴ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.169-173.

Στο **franchising Υπαγωγής** όλοι οι λήπτες του δικτύου διανομής υπάγονται στον άμεσο έλεγχο του δότη. Επικεφαλής του δικτύου franchising είναι ο δότης, ο οποίος καθοδηγεί τους λήπτες, χαράσσει την εν γένει επιχειρηματική πολιτική και λαμβάνει τις σχετικές αποφάσεις. Με άλλα λόγια, ο δότης αποτελεί το μοναδικό «κέντρο εξουσίας» μέσα στο δίκτυο franchising, το οποίο ο ίδιος έχει δημιουργήσει.

Επιπλέον, στο «Franchising Υπαγωγής» αποθαρρύνεται από το δότη η δημιουργία στενών επαγγελματικών σχέσεων μεταξύ των ληπτών, ώστε να ελαχιστοποιηθεί το ενδεχόμενο δημιουργίας «συμμαχιών» που θα μπορούσαν να προκαλέσουν προβλήματα στο δίκτυο διανομής.

Στο **franchising Ισότιμης Συνεργασίας** υφίσταται ισότιμη συνεργασία μεταξύ δότη και ληπτών του δικτύου. Ως εκ τούτου τα χαρακτηριστικά της εν λόγω μορφής franchising είναι τελείως αντίθετα των αντίστοιχων χαρακτηριστικών του «Franchising Υπαγωγής». Για παράδειγμα, αντί των στοιχείων της απόλυτης κυριαρχίας του δότη και των μονομερών αποφάσεων για τη χάραξη της επιχειρηματικής πολιτικής, στο «Franchising Ισότιμης Συνεργασίας» έχουμε τα στοιχεία της αποδοχής και της συμμετοχής των ληπτών στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Πιο συγκεκριμένα, δότης και λήπτες συσκέπτονται και συναποφασίζουν για όλα τα θέματα που σχετίζονται με τη λειτουργία και την ανάπτυξη του δικτύου διανομής, το οποίο το αντιμετωπίζουν στην ουσία ως μία κοινή επιχείρηση.

Επιπλέον, η στενή συνεργασία μεταξύ των ληπτών είναι σύνηθες φαινόμενο στην εν λόγω μορφή δικαιοχρησίας. Θέματα όπως είναι η εκπαίδευση προσωπικού και η κάλυψη περιοδικών αναγκών σε εμπορεύματα αντιμετωπίζονται από κοινού μεταξύ των δικαιωδόνων.

Τέλος, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι το «Franchising Ισότιμης Συνεργασίας» είναι ελάχιστα διαδεδομένο μεταξύ των επιχειρήσεων σε διεθνές επίπεδο και στην χώρα μας δεν παρουσιάζει ακόμη καμιά εφαρμογή¹⁵.



¹⁵ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.173-174.

1.5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Τόσο τα πλεονεκτήματα όσο και τα μειονεκτήματα από μια σύμβαση franchising αφορούν όλους μας και συγκεκριμένα: τον δικαιопάροχο, το δικαιοδότη και τελικά τους καταναλωτές. Στη συνέχεια θα αναλύσουμε ξεχωριστά τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της κάθε κατηγορίας.

1.5.1. ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟ - FRANCHISOR

Τα πλεονεκτήματα του franchising για τον δικαιοπαρόχο – franchisor είναι τα εξής:

- 1) Πρόσθετη δυνατότητα για ουσιαστική και γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών και σημαντική βελτίωση της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων.
- 2) Δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος και χωρίς δέσμευση ιδίων κεφαλαίων για την δημιουργία επιχειρηματικών μονάδων-υποκαταστημάτων¹⁶.
- 3) Η αύξηση της αξίας της δικαιοπαρόχου εταιρείας κατά την επιτυχή διεύρυνση του δικτύου της που επιτρέπει την προώθηση των προϊόντων ή υπηρεσιών αυτού σε όλη την επικράτεια και πολλές φορές και στο εξωτερικό¹⁷.
- 4) Έχοντας τη δυνατότητα λειτουργίας επιχειρήσεων του δικτύου στα πιο σημαντικά σημεία από εμπορικής άποψης των τοπικών αγορών, επιτυγχάνεται η περιθωριοποίηση των ανταγωνιστών.
- 5) Ταχεία ανάπτυξη και εξάπλωση της επιχείρησης του δότη, η οποία επιτυγχάνεται κυρίως με αυτοχρηματοδότηση. Πράγματι, εισπράττοντας ο δότης από τους λήπτες τα χρηματικά ποσά που αντιστοιχούν στο «δικαίωμα

¹⁶ Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, σελ. 411.

¹⁷ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ.557.

εισόδου», αποκτά τα απαραίτητα κεφάλαια για την υποστήριξη του δικτύου franchising. Επιπροσθέτως, έχουμε ανάπτυξη και εξάπλωση του εν λόγω δικτύου, με την είσοδο σ' αυτό νέων επιχειρήσεων, οι οποίες δημιουργούνται και λειτουργούν με κεφάλαιο και ανθρώπινο δυναμικό των ληπτών¹⁸.

- 6) Ενίσχυση της φήμης και του κύρους του δικαιοπαρόχου, χάρη στην ταχεία δημιουργία ενός επωνύμου και εκτεταμένου δικτύου διανομής ή προσφοράς υπηρεσιών. Έτσι διευρύνεται πολύ γρήγορα η εμπορική του φήμη αλλά και η πελατεία του δότη, που έχει ως αποτέλεσμα την καθιέρωσή του στην αγορά.
- 7) Αξιοποίηση της εμπειρίας των δικαιοδόχων και των προτάσεών τους για την ανάπτυξη των πωλήσεων, τη βελτίωση των χρησιμοποιούμενων μεθόδων κ.λπ.
- 8) «Πραγματοποίηση σημαντικών «οικονομιών κλίμακας». Εφόσον ο δότης προμηθεύει με πρώτες ύλες και είδη εξοπλισμού τους λήπτες, όσο αυξάνει ο αριθμός των επιχειρήσεων που εντάσσονται στο δίκτυο franchising, τόσο περισσότερο αυξάνει ο όγκος των αγορών αυτών με συνέπεια να επιτυγχάνονται «οικονομίες κλίμακος» οι οποίες μειώνουν το κόστος λειτουργίας του δικτύου.
- 9) Άμεση και έγκυρη πληροφόρηση για τις τάσεις της αγοράς. Ο δότης είναι συνεχώς άριστα ενημερωμένος για τις καταναλωτικές συνήθειες εκμεταλλευόμενος τις πληροφορίες που λαμβάνει από τους δότες αναφορικά με τις συνθήκες που επικρατούν στις τοπικές αγορές και έτσι μπορεί να προσαρμόζει άμεσα την επιχειρηματική του πολιτική.
- 10) Αμέσως έλεγχος της διανομής των προϊόντων και της παροχής των υπηρεσιών. Το franchising επιτρέπει το δότη να έχει άμεσο έλεγχο στον τρόπο άσκησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας των ληπτών, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται η εφαρμογή ενός ενιαίου συστήματος διάθεσης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών στην αγορά.
- 11) Αξιοποίηση της εμπειρίας των ληπτών για βελτίωση και ανανέωση του δικτύου franchising. Γίνεται κατ' αρχάς δεκτό ότι ένα δίκτυο franchising λειτουργεί ως «ζωντανός οργανισμός» και ως τέτοιος έχει απόλυτη ανάγκη για συνεχή ανανέωση, για να δύναται ν' ανταπεξέρχεται με επιτυχία στις διαρκώς

¹⁸ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.174.

μεταβαλλόμενες οικονομικές και καταναλωτικές συνθήκες της αγοράς. Για το σκοπό αυτό, ο δότης σ' ένα δίκτυο franchising έχει τη δυνατότητα να αξιοποιεί τις γνώσεις και την εμπειρία που αποκτούν οι λήπτες κατά την λειτουργία των επιχειρήσεών τους, λαμβάνοντας μάλιστα υπόψη το γεγονός ότι πρόκειται για ανεξάρτητους επιχειρηματίες-επενδυτές που είναι φυσικό να ενδιαφέρονται άμεσα για την επιτυχία των επιχειρήσεών τους.

- 12) Εξασφάλιση διαρκούς πελατειακής ροής. Στη σύγχρονη εποχή, ο καταναλωτής προτιμά να ικανοποιεί τις αγοραστικές του ανάγκες συναλλασσόμενος με επώνυμες επιχειρήσεις. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις ενός δικτύου franchising παρέχουν στους καταναλωτές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, καθ' όσον απασχολούνται άτομα, οι λήπτες, που έχουν άμεσο ενδιαφέρον για το θετικό αποτέλεσμα της λειτουργίας των επιχειρήσεών τους.
- 13) Επίτευξη σημαντικών εσόδων, άνευ υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Τα έσοδα που πραγματοποιεί ο δότης στο franchising κυρίως από την είσπραξη των «δικαιωμάτων εισόδου» δεν συνοδεύονται από τον ανάλογο επιχειρηματικό κίνδυνο λειτουργίας των επιχειρήσεων του δικτύου, του οποίου φέρουν οι λήπτες.
- 14) Αύξηση της εμπορικής αξίας της επιχείρησης του δότη. Με τη συνεχή αύξηση των επιχειρήσεων που εντάσσονται σ' ένα δίκτυο franchising και τη συνακόλουθη αύξηση της φήμης και πελατείας, είναι επόμενο ότι η επιχείρηση του δότη αποκτά μεγαλύτερη εμπορική αξία.
- 15) Μεγαλύτερη δυνατότητα πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Η ταχεία και συνεχής ανάπτυξη της επιχείρησης του δότη ενός δικτύου franchising δημιουργεί θετικές συνθήκες χρηματοδότησης με ευνοϊκούς όρους από το χρηματοπιστωτικό ιδρύματα, καθώς και εισδοχή στην χρηματιστηριακή αγορά¹⁹».

Τα μειονεκτήματα μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

1. «Τυχόν ανώμαλη εξέλιξη σε μία ή περισσότερες επιχειρήσεις ή κρίσεις της αλυσίδας, μπορεί να υπονομεύσει όλο το κύρος του δικαιοπαρόχου. Το γεγονός ότι η ανεπιτυχής επιλογή ενός λήπτη δύναται να προκαλέσει

¹⁹ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.175-176.

μεσομακροχρόνια προβλήματα στη λειτουργία του δικτύου franchising. Ο κάθε λήπτης αποτελεί «κρίκο» της ίδιας «αλυσίδας», με αποτέλεσμα αν σπάσει ένας κρίκος, ενδεχομένως να επέλθει «αχρήστευση» της όλης αλυσίδας.

2. Είναι πιο δύσκολο για τον δικαιούχο να ελέγχει τους δικαιούχους παρά τα ιδιόκτητα καταστήματα.
3. Ο δικαιούχος περιορίζεται στην παροχή οδηγιών προς τους δικαιούχους, πέραν των όσων προβλέπονται στη σύμβαση, χωρίς να μπορεί να τις επιβάλλει ή να ελέγξει για την εφαρμογή τους²⁰».
4. «Επίλυση σε καθημερινή βάση, πλήθος προβλημάτων προερχόμενα από άτομα, τους λήπτες, με διαφορετική νοοτροπία και χαρακτήρα.
5. Αντιμέτωπιση της τάσης ανεξαρτητοποίησης των ληπτών, η οποία αυξάνεται με τη πάροδο του χρόνου παραμονής τους στο δίκτυο franchising.
6. Το γεγονός ότι τα πραγματοποιούμενα κέρδη του δότη, από τη λειτουργία καταστημάτων ληπτών, σ' ένα δίκτυο franchising, είναι λιγότερα, απ' ό τι αν είχε ο δότης δικά του καταστήματα²¹».

1.5.2. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟ – FRANCHISEE

Τα πλεονεκτήματα είναι τα εξής:

- 1) Ένταξη σ' ένα επώνυμο δίκτυο επιχειρήσεων, επωφελούμενος της εμπορικής φήμης και πελατείας του δότη. Κατ' αυτόν τον τρόπο αποκτά ο λήπτης «συγκριτικό πλεονέκτημα» έναντι ομοειδών επιχειρήσεων, που δεν λειτουργούν με τη «φίρμα» κάποιας επώνυμης επιχείρησης. Αποτέλεσμα

²⁰ Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, σελ. 411.

²¹ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.176.

αυτού του γεγονότος είναι η ελαχιστοποίηση του επιχειρηματικού κινδύνου εκ μέρους του λήπτη²².

- 2) «Παροχή εκ μέρους του δικαιοπαρόχου προς τον δικαιοδόχο, σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης Franchising, ενεργού υποστήριξης και βοήθεια σε μια σειρά ζωτικής για τη λειτουργία μιας επιχείρησης τομείς, όπως είναι π.χ. η εκπαίδευση του ιδίου του δικαιοδόχου και των στελεχών του, η επιλογή τύπου εγκατάστασης, η προμήθεια πρώτων υλών ή ετοιμών προϊόντων, η μεταφορά εμπορευμάτων, διοίκηση του προσωπικού, λογιστικές διαδικασίες κ.λπ.
- 3) Ελαχιστοποίηση, ως συνέπεια των παραπάνω, δύο μειονεκτημάτων, του εμπορικού και οικονομικού κινδύνου που αντιμετωπίζει μια νέα επιχείρηση μικρομεσαίου μεγέθους²³».
- 4) «Η ευκολία αναθέσεως του διαχειριστικού έργου σε υπεργολάβο (συνήθως θυγατρική εταιρεία του δικαιοπαρόχου).
- 5) Η συνεκμετάλλευση των αποτελεσμάτων ερευνών για νέα προϊόντα, τεχνολογικές, οργανωτικές και εμπορικές βελτιώσεις, με μικρή σχετικώς συμμετοχή στο κόστος.
- 6) Η εν γένει συμμετοχή σε μία ευρεία στρατηγική αναπτύξεως, η οποία έχει ισχυροποιητικές επιπτώσεις στην επιχειρηματική δραστηριότητα και ανταγωνιστικότητα (περιορισμός κινδύνου πτωχεύσεως και αύξηση της πεποιθήσεως επαγγελματικής επιτυχίας).
- 7) Η συμβολή στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας και την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας²⁴».
- 8) «Ο λήπτης επωφελείται από τις «οικονομίες κλίμακος» που επιτυγχάνονται από τις αγορές ενός δικτύου επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να δύναται να διαθέτει τα προϊόντα και να προσφέρει τις υπηρεσίες στην αγορά σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές. Ταυτόχρονα έχει τη δυνατότητα συμπίεσης των λειτουργικών του δαπανών.

²² Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.177.

²³ Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, σελ. 411-412.

²⁴ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ.557.

- 9) Ο λήπτης επωφελείται από την εμπορική διαφήμιση που πραγματοποιεί ο δότης σε όλη την επικράτεια, με αναλογικά πολύ μικρή οικονομική επιβάρυνση.
- 10) Ο λήπτης επωφελείται της χρήσης των εμπορικών σημάτων, διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, τεχνικών μεθόδων, μεθόδων οργάνωσης και διοίκησης, καθώς και πώλησης προϊόντων του δότη. Λαμβάνονται υπόψη ότι ο δότης έχει δαπανήσει πολύ χρόνο, κόπο και χρήμα για την απόκτηση όλων των ανωτέρω, σαφώς προκύπτει ότι η δαπάνη του λήπτη (για δικαίωμα χρήσης και εκμετάλλευσης αυτών) είναι αναλογική αρκετά χαμηλή.
- 11) Ο λήπτης επωφελείται από τη συνεχή ανανέωση και εξέλιξη του δικτύου franchising (που επιτυγχάνεται με τη συνδρομή του δότη και του συνόλου των ληπτών). Έτσι, κατ' αυτόν τον τρόπο, το δίκτυο franchising παραμένει σύγχρονο και ανταγωνιστικό.
- 12) Άμεση πρόσβαση στο πληροφοριακό υλικό που συγκεντρώνει ο δότης (απ' όλους τους λήπτες), το οποίο αφορά τις συνθήκες αγοράς και τις τάσεις του καταναλωτικού κοινού σε όλες τις περιοχές που εξαπλώνεται το δίκτυο franchising.
- 13) Μεγαλύτερη ανθεκτικότητα (σε περιόδους οικονομικών κρίσεων) απ' ότι ομοειδείς επιχειρήσεις, μη ενταγμένες σε δίκτυο franchising.
- 14) Μεγαλύτερη δυνατότητα χρηματοδότησης με ευνοϊκότερους όρους από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Αυτό ισχύει γιατί η ένταξη μιας επιχείρησης σ' ένα δίκτυο franchising, σαφώς ενισχύει την πιστοληπτική της ικανότητα²⁵».
- 15) «Βελτίωση της πιστοληπτικής του ικανότητας, λόγω της συμμετοχής του σε ένα γνωστό εμπορικό όμιλο και επομένως εξασφάλισης των απαιτούμενων πιστώσεων με ευνοϊκούς όρους.
- 16) Δυνατότητα προμήθειας εμπορευμάτων σε καλύτερες τιμές, μέσω των μαζικών αγορών του δικαιοπαρόχου²⁶».

²⁵ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.177-178.

²⁶ Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, σελ. 411-412.

Τα μειονεκτήματα για τον δικαιοδόχο είναι τα εξής:

1. «Κάθε λανθασμένη επιχειρηματική επιλογή του δότη, έχει άμεσο και οδυνηρό αντίκτυπο στην πορεία της επιχείρησης του λήπτη, λόγω του σημαντικού βαθμού εξάρτησης από το πρώτο.
2. Η ένταξη του λήπτη σ' ένα δίκτυο franchising έχει ως αποτέλεσμα τον ουσιαστικό περιορισμό της επιχειρηματικής του ανεξαρτησίας, καθόσον υφίσταται την καθοδήγηση και το διαρκή έλεγχο του δότη.
3. Η επιχειρηματική πολιτική του δότη, δύναται να επηρεάσει δυσμενώς την κερδοφορία της επιχείρησης του λήπτη. Τις περισσότερες φορές το ποσό των «διαρκών δικαιωμάτων» που καταβάλλει ο λήπτης προς το δότη, διαμορφώνεται ως ποσοστό επί του κύκλου εργασιών του πρώτου. Σ' αυτήν την περίπτωση είναι φυσικό να επιθυμεί ο δότης πραγματοποίηση υψηλού τζίρου από τον λήπτη, η επίτευξη όμως του οποίου επηρεάζει συνήθως αρνητικά το περιθώριο κέρδους.
4. Το γεγονός της ύπαρξης ρήτρας μη ανταγωνισμού, για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα, μετά τη λύση της σύμβασης franchising. Η ύπαρξη της ανωτέρω ρήτρας σημαίνει ότι ο λήπτης αναλαμβάνει την υποχρέωση της μη άσκησης, για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, όμοιας ή παρεμφερής επιχειρηματικής δραστηριότητας με εκείνη του δότη, είτε μέσα στο κατάστημα όπου λειτουργούσε την επιχείρησή του ως μέλος του δικτύου franchising, είτε σε οποιοδήποτε άλλο κατάστημα εντός της γεωγραφικής περιοχής που του είχε παραχωρηθεί από το δότη.
5. Το γεγονός της ύπαρξης ρήτρας για τη μη δυνατότητα μεταβίβασης της επιχείρησης του λήπτη, χωρίς τη συναίνεση του δότη. Γενικότερα, η ύπαρξη δεσμευτικών όρων για τον λήπτη στη σύμβαση δικαιοχρησίας αποτελεί οπωσδήποτε σημαντικό αλλά ενδεχομένως αναγκαίο μειονέκτημα γι' αυτόν²⁷».
6. «Δεν έχει δικαίωμα αποκλειστικότητας στην περιοχή του για τα πωλούμενα προϊόντα του ομίλου.

²⁷ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.178-179.

7. Οι συμβάσεις γίνονται συνήθως με προσανατολισμό προστασίας του δικαιοπαρόχου²⁸».

Αναμφισβήτητα όμως τα πλεονεκτήματα υπερβαίνουν τα μειονεκτήματα και για τα δύο μέρη δηλαδή, τον δικαιοπάροχο και τον δικαιοδόχο.

1.5.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

«Τα πλεονεκτήματα του franchising ως προς τον καταναλωτή είναι τα ακόλουθα:

- 1) Εύκολη πρόσβαση σε σημεία πώλησης γνωστών επιχειρήσεων, από τις οποίες αγοράζει επώνυμα προϊόντα ή υπηρεσίες σε λογικές τιμές. Επιπροσθέτως, το προσωπικό ενδιαφέρον του λήπτη-επιχειρηματία του εξασφαλίζει συνήθως άψογη εξυπηρέτηση.
- 2) Ο καταναλωτής επωφελείται από την ικανότητα των επιχειρήσεων των δικτύων franchising να καθιστούν δυνατή τη ταχεία είσοδο νέων προϊόντων και εξειδικευμένων υπηρεσιών στις τοπικές αγορές.
- 3) Ο καταναλωτής επωφελείται από την ικανότητα των επιχειρήσεων των δικτύων franchising να προσαρμόζονται άμεσα στις απαιτήσεις των πελατών τους, προσφέροντας τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που πραγματικά επιθυμούν.
- 4) Ο καταναλωτής συνήθως επωφελείται από τον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων δικτύου franchising και των ομοειδών επιχειρήσεων συγκεκριμένου κλάδου πώλησης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών.

²⁸ Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, σελ. 412.

Το μοναδικό μειονέκτημα του franchising για τους καταναλωτές είναι η εφαρμογή πολιτικής ενιαίων τιμών λιανικής πώλησης για τις επιχειρήσεις του δικτύου, η οποία δύναται να χαρακτηριστεί, από μία άποψη και ως πολιτική περιορισμού του ελεύθερου ανταγωνισμού.

Η εν λόγω πολιτική ενιαίων τιμών δύναται να υλοποιηθεί είτε με την επιβολή καθορισμένων τιμών από μέρος του δότη, είτε με την εφαρμογή εναρμονισμένων πρακτικών, ως προς την τιμολογιακή πολιτική, από τους λήπτες²⁹».



²⁹ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.179.

2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΚΑΙ Η ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΤΟΥ ΣΕ ΕΥΡΩΠΗ ΚΑΙ ΕΛΛΑΔΑ

2.1. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING

Οι ρίζες της βασικής μορφής του franchising μπορούν να εντοπιστούν στον Μεσαίωνα. Συγκεκριμένα στους βαρόνους παραχωρούνταν από τον βασιλέα το προνόμιο (franchise) της συγκέντρωσης των φόρων μιας συγκεκριμένης περιοχής, σε αντάλλαγμα διαφόρων υπηρεσιών, όπως της διάθεσης στρατού για ένα πόλεμο.

Μια, κατά κάποιο τρόπο μορφή franchising συναντάται στο βρετανικό σύστημα «tied house», που χρησιμοποιήθηκε από τους ζυθοποιούς στις αρχές του 1800. Η αυξημένη διάθεση του οινοπνεύματος είχε προκαλέσει κοινωνικό θέμα. Η εισαχθείσα τότε νομοθεσία στη Μ. Βρετανία είχε σκοπό να περιορίσει τις πωλήσεις οινοπνεύματος σε αυτούς που λειτουργούσαν με άδεια και επίσης να απαιτήσει οι ξενοδόχοι να βελτιώσουν το περιβάλλον της οινοποσίας. Αυτό είχε δυο άσχημα αποτελέσματα: πρώτον αυξήθηκε η αξία των ξενοδοχείων των οποίων είχαν άδεια με αποτέλεσμα να είναι δύσκολη η αγορά ενός ξενοδοχείου. Δεύτερον αυτά που είχαν άδεια δεν διέθεταν επαρκή κεφάλαια για να διορθώσουν τις εγκαταστάσεις τους με αποτέλεσμα να αποτυγχάνουν στη δραστηριότητα τους.

Το σύστημα «tied house» αναπτύχθηκε ως αμυντικός μηχανισμός από τους ζυθοποιούς για να διατηρήσουν τους διεξόδους των πωλήσεών τους. Αντί για την λήψη ενός δανείου ή την μίσθωση της ιδιοκτησίας, ο ζυθοποιός ασφάλιζε το ξενοδοχείο ως μοναδικό σημείο πώλησης της μύρας και των ποτών του. Το σύστημα «tied house» αποδείχθηκε ως ένας αποκλειστικός επιχειρηματικός σχεδιασμός ο οποίος συνεχίζεται ακόμη και σήμερα.

Ο θεσμός του franchising πρωτοεμφανίστηκε στις Η.Π.Α. στη σύγχρονη μορφή του στον επιχειρηματικό κόσμο το 1863 από την εταιρεία ραπτομηχανών Singer (Singer Sewing Machine Co), από τις βιομηχανίες αυτοκινήτων στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και από τις εταιρείες πετρελαιοειδών στις αρχές της δεκαετίας του 1930³⁰. Κατ' αυτόν τον τρόπο, μέχρι και τις αρχές του Β' Παγκοσμίου πολέμου, έχουμε την εφαρμογή και ανάπτυξη στις Η.Π.Α. του λεγόμενου «franchising Πρώτης Γενιάς³¹».

³⁰ Μαλακός Π. (1993), «franchising – Leasing», Αθήνα, εκδόσεις Ινστιτούτο Εξαγωγικών σπουδών, σελ. 12.

³¹ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ. 161.

Έτσι η πρώτη αναγνωρίσιμη μορφή franchising εμφανίστηκε όταν η εταιρεία ραπτομηχανών Singer εγκατέστησε ένα σύστημα κατασκευαστή/λιανοπωλητή προκειμένου να οργανώσει το δίκτυο διανομής της, στην περίοδο μετά τον Εμφύλιο Πόλεμο. Το παράδειγμα ακολούθησαν οι εταιρείες αυτοκινήτων, οι εταιρείες εμπορίας πετρελαιοειδών και οι βιομηχανίες αναψυκτικών και μπύρας.

Ιδιαίτερη στροφή προς το franchising έγινε μετά το Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο ως αποτέλεσμα των περιστάσεων που επικρατούσαν τότε, δηλαδή, της ανάπτυξης της μαζικής παραγωγής σε συνδυασμό με την έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις³². «Έτσι έχουμε τη λειτουργία του «Franchising Δεύτερης Γενιάς», τόσο στις Η.Π.Α. όσο και στην Ευρώπη. Είναι μάλιστα χαρακτηριστικό ότι μερικά από τα πιο γνωστά στις μέρες μας επιχειρηματικό ονόματα, άρχισαν να αναπτύσσονται με τη μέθοδο του franchising της δεκαετίας του 1950.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα τέτοιων επιχειρήσεων είναι: το Holiday Inn 1952, το Burger King 1954, το Dunkin Donuts 1954, το Mc Donald's 1955 και το Budget Rent a Car 1958.

Επίσης κατά τη δεκαετία του 1960 και 1970 έχουμε ραγδαία εξάπλωση του θεσμού του franchising στις Η.Π.Α. η οποία συνεχίστηκε τόσο τη δεκαετία του 1980 και 1990, με αποτέλεσμα η εν λόγω χώρα να κατέχει σήμερα ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά³³.

Χιλιάδες δικαιοπαρόχων και εκατοντάδες χιλιάδες δικαιοδόχων στις περισσότερες χώρες του πλανήτη πραγματοποιούν ένα συνολικό κύκλο εργασιών πλησίον του 1 τρις. δολ. στην λήξη του 20^{ου} αιώνα. Την πρώτη θέση καταλαμβάνουν οι Η.Π.Α. όπου εκτιμάται ότι το ένα τρίτο (1/3) τουλάχιστον του λιανικού εμπορίου διεξάγεται από τα δίκτυα franchising και η τεχνική αυτή αποτελεί τον επικρατέστερο τρόπο ιδρύσεως νέων επιχειρήσεων. Ακολουθούν οι Γαλλία, Γερμανία, Ολλανδία, Ιταλία, Αγγλία και άλλες πόλεις με μικρότερες όμως αναλογικώς επιδόσεις. Στην Ευρώπη εκτιμάται ότι 10% των λιανικών πωλήσεων διεξάγεται μέσω των αλυσίδων franchising³⁴.

³² Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλη, σελ.134.

³³ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ. 161.

³⁴ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 552-553.

2.2. ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ FRANCHISING

«Μία δικαιούχος εταιρεία δύναται να συνεργασθεί μέσω franchising απ' ευθείας με εταιρείες άλλων χωρών, σαν να ήταν εταιρείες της ίδιας χώρας (άμεσο franchising). μπορεί επίσης να ιδρύσει στην αλλοδαπή υποκατάστημα ή θυγατρική εταιρεία ή ακόμη να επιλέξει μία εταιρεία, στην οποίαν αναθέτει την εκπροσώπησή της για υπογραφή συμβάσεων franchising. Στην τελευταία περίπτωση γίνεται λόγος για Master franchising (πρωτεύουσα σύμβαση) και Sub-franchising (δευτερεύουσες συμβάσεις).

Τέλος, μία δικαιούχος εταιρεία μπορεί να ιδρύσει με αλλοδαπή εταιρεία κοινή επιχείρηση (joint venture), για να διαμοιρασθεί ο επιχειρηματικός κίνδυνος και να υπάρξει πρόσβαση στον κρατικό υπηρεσιακό μηχανισμό εν γνώσει των τοπικών συνθηκών³⁵.

2.3. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

«Αρχικά το franchising στην Ευρώπη αντιμετωπίστηκε με πολύ σκεπτικισμό, με αποτέλεσμα να μην παρουσιάζει έντονη ανάπτυξη. Όμως από το 1980 και αργότερα παρουσίασε μια συνεχόμενη εξάπλωση αφού ο επιχειρηματικός κόσμος διαπίστωσε, αφενός τα μεγάλα πλεονεκτήματα του νέου θεσμού, αφετέρου ανησύχησε για την εισβολή των αμερικάνικων μεγάλων επιχειρήσεων ακόμη και στις πλέον προηγμένες ευρωπαϊκές χώρες.

Είναι επίσης γεγονός ότι η ενιαία αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελεί ιδανικό περιβάλλον για την ανάπτυξη του franchising, καθώς τα διάφορα δίκτυα μπορούν εύκολα και γρήγορα να εξαπλωθούν σε διαφορετικές περιοχές, εκμεταλλευόμενα την κατάργηση των τελωνειακών συνόρων.

Πράγματι, διαπιστώνεται μία έντονη τάση στην Ευρωπαϊκή Ένωση αντικατάστασης των παραδοσιακών μεθόδων διανομής με το franchising. Ένας σημαντικός αριθμός ανεξάρτητων επιχειρηματιών (π.χ. στον τομέα των τροφίμων και της ένδυσης) αναγκάστηκε ήδη να συνεργαστεί με δίκτυα franchising για να επιβιώσει.

³⁵ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 553.

Εκτός αυτού, η επιθυμία των επιχειρηματιών για στενότερο και αποτελεσματικότερο έλεγχο των φορέων διανομής των προϊόντων τους συνηγορεί υπέρ του νέου θεσμού.

Έτσι λοιπόν, όλα δείχνουν ότι για τα επόμενα χρόνια θα έχουμε μία περαιτέρω ανάπτυξη και επέκταση του franchising στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά³⁶.

Οι προοπτικές του συστήματος franchising για την Ευρώπη εξαρτώνται από διάφορους παράγοντες όπως:

- 1) Στα Ευρωπαϊκά νομικά και άλλα μέτρα που τείνουν στην υπερπροστασία του εντολοδόχου.
- 2) Στο σύστημα που μπορεί να μην κινεί πλέον το ενδιαφέρον των εντολέων³⁷.

«Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο εν λόγω θεσμός παρουσιάζει εκτεταμένη εφαρμογή και σε άλλες χώρες (πλην των ευρωπαϊκών), όπως Καναδάς, Ιαπωνία, Αυστραλία, Ταϊβάν, Κορέα, Σιγκαπούρη, Ταϊλάνδη και Αργεντινή.

Εξάλλου, σε παγκόσμιο επίπεδο, όλο και μεγαλύτερο μέρος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που σχετίζονται με την ένδυση, υπόδηση, έπιπλα, καλλυντικά, εστίαση, κοσμήματα, κλιματιστικά, οπτικά, είδη δώρων, ηλεκτρονικά, τουρισμός, μεσιτικές υπηρεσίες, εκπαίδευση, supermarkets κ.λπ. πραγματοποιούνται με τη μέθοδο του franchising³⁸.

2.4. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα το franchising ανεπτύχθη στον τομέα διανομής, αλλά και στον βιομηχανικό τομέα. Στον τομέα διανομής κυρίαρχη θέση κατέχουν οι αλυσίδες εστίασεως (Goody's - Ελλάς, Mc Donald's - ΗΠΑ, Wendy' s-ΗΠΑ, Pizza Hut - ΗΠΑ κ.ά.) και ενδύσεως (Benetton - Ιταλία, Levi's - ΗΠΑ, Next-Glou - Αγγλία, Zara-Ισπανία κ.ά.). Ακολουθούν η εκπαίδευση σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές και ξένες γλώσσες, ο εξοπλισμός

³⁶ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ. 161-162.

³⁷ Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης, σελ. 134.

³⁸ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ. 162.

κατοικίας, τα ανταλλακτικά αυτοκινήτων κ.ά. Δεν παραλείπεται ν' αναφερθεί η διανομή των καυσίμων, που έχει προηγηθεί των άλλων μορφών, χωρίς όμως να έχει τότε διαδοθεί αυτή η ονομασία. Παράδειγμα εφαρμογής του βιομηχανικού ή παραγωγικού franchising αποτελεί η εμφιάλωση και πώληση αναψυκτικών³⁹.

Σήμερα, περίπου 500 αλυσίδες αναπτύσσονται μέσω franchising και διαθέτουν συνολικά 6.000 καταστήματα. Σχεδόν κάθε είδος επιχειρηματικής δραστηριότητας περιλαμβάνει μία τουλάχιστον εταιρεία που έχει επιλέξει το franchise ως κύριο ή συμπληρωματικό τρόπο ανάπτυξης. Ωστόσο, το Franchise εμφανίστηκε στην Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του 1970, με την είσοδο της αλυσίδας ταχείας εστίασης «Goody's», της αλυσίδας ειδών οικιακής χρήσης «Studio Kosta Boda Illum» και της αλυσίδας ειδών καθαρισμού «Glass Cleaning». Στη συνέχεια, τη δεκαετία του 1980 κάνουν την εμφάνισή τους μέσω franchise η αλυσίδα ειδών αρτοποιαλείου «Βάνιας», η αλυσίδα παγωτών «Igloo», τα καταστήματα σοκολάτας «Leonidas», η αλυσίδα ειδών οικιακής χρήσης «Παρουσίαση» και η φίρμα ενδυμάτων «Stefanel»⁴⁰.

Όμως, ο θεσμός άρχισε να αναπτύσσεται με γοργούς ρυθμούς στη δεκαετία του 1990. Επομένως, είναι ένας αρκετά νέος για τη χώρα μας οικονομικός θεσμός, γι' αυτό και ο μέσος όρος ηλικίας των ελληνικών δικτύων franchising δεν ξεπερνά τα δέκα χρόνια.

Αξίζει να σημειωθεί δε ότι το franchising ουσιαστικώς άρχισε μετά το 1985 και μέχρι το 1990 εφηρμόζονταν σχεδόν αποκλειστικώς μεταξύ ελληνικών εταιρειών. Κατά την περίοδο δε 1992-1993 αναπτύχθηκαν συνεργασίες με αλλοδαπές εταιρείες και εντός ολίγων ετών οι δραστηριοποιούμενες μέσω franchising, ελληνικές και αλλοδαπές εταιρείες, από 100 υπερέβησαν τις 200. Το 1996 ιδρύθηκε ο Ελληνικός Σύνδεσμος franchising, ο οποίος συνεργάζεται με την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία και την Διεθνή Ένωση franchising⁴¹.

«Κατά την περίοδο 2002-2004 το franchise αναπτύχθηκε σημαντικά, ενώ ταυτόχρονα υπήρξε διείσδυση και διαφοροποίηση της αγοράς σε νέους τομείς όπως: αισθητική, fitness, κομμωτήρια, τρόφιμα, απορρυπαντικά, καλλυντικά (κυρίως σούπερ μάρκετ), υπηρεσίες (κτηματομεσιτικά γραφεία, ασφαλειομεσιτικές υπηρεσίες), πληροφορική, τηλεφωνία, Internet. Συγκεκριμένα, η αύξηση του συνόλου των καταστημάτων των δικτύων κατά το διάστημα αυτό ήταν 39%.

³⁹ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 553-554.

⁴⁰ Εφημερίδα Έθνος, «Το franchising στη χώρα μας», 24-2-2009.

⁴¹ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 554.

Τα παραπάνω έχουν επηρεάσει και τη σταθερότητα των δικτύων franchise σε σύγκριση με την αμέσως προηγούμενη περίοδο (1998-2001).

Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP που συγκεντρώθηκαν το 2005 περίπου το 65% των δικτύων franchise (concepts) στη χώρα μας είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους με πωλήσεις μέχρι 15 εκ. ευρώ. Επιπλέον, το 64% περίπου είναι επίσης μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν έως 100 άτομα.

Την ίδια εποχή το σύνολο των ενεργών franchisors (δηλαδή επιχειρήσεις που λειτουργούν τουλάχιστον ένα κατάστημα franchising) ανήλθε σε περίπου 400, σε σχέση με 230 στα τέλη του 2001 και 187 το 1998. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι στο διάστημα 2001-2005 ο θεσμός επεκτάθηκε κατά 74%.

Σύμφωνα με τη μελέτη, η αναλογία καταστημάτων ανά επιχειρηματικό σύστημα (concept) το 2005 πλησίαζε τα αντίστοιχα που έχουν καταγραφεί στις πλέον αναπτυγμένες αγορές διεθνώς (ΗΠΑ, Γαλλία, Βρετανία).

Περίπου ένας στους δέκα franchisees διέθεταν περισσότερα από ένα καταστήματα και περίπου ένας στους 20 franchisors δεύτερο εμπορικό σήμα (concept). Ενδιαφέρον είναι ότι το ποσοστό των εγχώριας προέλευσης concepts 76,8% ήταν περίπου όσο και στις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές αγορές franchise.

Αναλυτικότερα: στη Γαλλία το ποσοστό αυτό ήταν 89% και στην Ισπανία 80%, ενώ στην Πορτογαλία που είναι συγκρίσιμη σε μέγεθος με την Ελλάδα, το ποσοστό αυτό ήταν μόλις 41%. Τα «εισαγόμενα» concepts, σύμφωνα με την ICAP, λειτουργούσαν στο μεγαλύτερο ποσοστό τους με τη μορφή Master Franchise τα οποία παραχωρούσαν διεθνείς franchisors σε τοπικούς επιχειρηματίες.

Οι δημοφιλέστερες χώρες προέλευσης των εισαγόμενων concepts είναι η Ιταλία, η Γαλλία και η Αγγλία. Σημαντικό ποσοστό των franchisors (26%) το 2005 διαθέτουν παρουσία στο εξωτερικό και εξίσου σημαντικό (46%) είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων οι οποίες σχεδιάζουν να αναπτύξουν διεθνή παρουσία στο μέλλον.

Δημοφιλέστερη χώρα εξαγωγής των εγχώριων concepts είναι η Κύπρος και ακολουθούν οι γείτονες χώρες της Βαλκανικής⁴².

⁴² Εφημερίδα Έθνος, «Το franchising στη χώρα μας», 24-2-2009.

«Παρά όμως τα λίγα χρόνια εφαρμογής του στην εγχώρια αγορά, το franchising κατόρθωσε ν' αποτελέσει την κινητήριου δύναμη για την ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων, τόσο στο εσωτερικό της χώρας, όσο και στο εξωτερικό.

Πράγματι το franchising υπήρξε τα τελευταία χρόνια η ιδανική επιχειρηματική λύση για τις μικρές και μεσαίες ελληνικές εταιρείες (που αποτελούν εξάλλου την μεγάλη πλειοψηφία των εγχώριων επιχειρήσεων) οι οποίες μη διαθέτοντας ικανοποιητικά κεφάλαια για την πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων και ευρύ δίκτυο πωλήσεων ήταν καταδικασμένες σε οικονομικό μαρασμό.

Οι ελληνικές εταιρείες λοιπόν για να μπορέσουν να επιβιώσουν μέσα στην εγχώρια αγορά και να επεκταθούν στο εξωτερικό, πρέπει να προσαρμοστούν στην εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διανομής, όπως είναι το franchising. Και αυτό διότι τα μειονεκτήματα του μικρού μεγέθους επιχειρήσεων αντιμετωπίζονται με την εφαρμογή του franchising, το οποίο συντελεί (ουσιαστικά με αυτοχρηματοδότηση) στην ταχεία δημιουργία σημαντικού μεγέθους εμπορικών δικτύων⁴³».

Εκτιμάται ότι το franchising καλύπτει στην Ελλάδα 10-15% του κύκλου εργασιών του λιανικού εμπορίου. «Αυτή όμως η περιορισμένη χρησιμοποίηση του franchising εξηγείται γιατί στην Ελλάδα η επιχειρηματική δραστηριότητα θεωρείται επιτυχής όταν αυξάνει η περιουσία της επιχειρήσεως και όχι τόσο όταν αυξάνει ο κύκλος εργασιών της, πράγμα που αντιβαίνει στην ανάπτυξη του συστήματος franchising⁴⁴».

Επιπλέον, τα περιθώρια ανάπτυξης του franchising για τα επόμενα χρόνια είναι σημαντικά, αν ληφθεί υπόψη ότι η διείσδυση του θεσμού αντιστοιχεί στο 4% περίπου του συνόλου των επιχειρήσεων στις δραστηριότητες που καλύπτει η μελέτη της ICAP (λιανικό εμπόριο και λοιπές δραστηριότητες), σε σύγκριση με το 30% των επιχειρήσεων λιανικού εμπορίου στη Βρετανία, η οποία είναι μία από τις δύο μεγαλύτερες αγορές franchise της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

⁴³ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ. 163.

⁴⁴ Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης, σελ. 135.

2.5. ΤΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Στην Ελλάδα, δεν υπάρχει εξειδικευμένο νομοθετικό πλαίσιο για το franchising, όπως συμβαίνει π.χ. με το leasing και το factoring. Υπάρχει δηλαδή μια διαφορά με τα άλλα κράτη όσο αφορά το νομικό πλαίσιο γύρω από το franchising, γιατί δεν υπάρχει νομικό νομοθέτημα. «Αυτό σημαίνει ότι ο αστικός κώδικας της χώρας μας μπορεί να δώσει λύσεις μόνο γύρω από προβλήματα που μπορεί να υπάρξουν γύρω μέσα σ' ένα δίκτυο franchising. Όπως έχουμε πει και σε άλλο σημείο της εργασίας μας, στην Ε.Ο.Κ. υπάρχουν κανονισμοί για τα κράτη μέλη της. Αυτοί βέβαια οι κανονισμοί αφορούν και την Ελλάδα, με τη μόνη διαφορά όμως που δεν εφαρμόζονται όλοι. Επιπροσθέτως, αν υπάρξει κανένα πρόβλημα ή ανακύπτουν διάφορες καταστάσεις που χρειάζονται διευκρινίσεις, υπάρχει ο αστικός κώδικας ο οποίος μπορεί να λύσει τα αναφερόμενα προβλήματα. Επίσης υπάρχουν ειδικά νομοθετήματα για τον ελεύθερο ανταγωνισμό, για την προστασία του καταναλωτή και για τους εμπορικούς αντιπροσώπους⁴⁵».

«Η κατάρτιση των συμβάσεων franchising στηρίζεται σε νομοθετήματα παραπλήσιων θεμάτων όπως:

- Το Π.Δ. 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους.
- Ο νόμος 2251/1994 για την προστασία του καταναλωτή.
- Ο νόμος 1733/197 για την μεταφορά τεχνολογίας.
- Ο νόμος 703/1977 «περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού», όπως αυτός τροποποιήθηκε πρόσφατα με το νόμο 2296/1995.
- Τα άρθρα 197-198 του Αστικού Κώδικα «Ευθύνη από τις διαπραγματεύσεις».
- Ο κανονισμός ΕΟΚ 4087/1988 «για την εφαρμογή του άρθρου 85 παράγραφος 3 της Συνθήκης των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σε κατηγορίες συμφωνιών franchise».

⁴⁵ Καζή Δ.-Τσαγκούρη Θ., (2004), «Franchising Αξιολόγηση και προοπτικές της δικαιόχρησης στον Ελλαδικό χώρο», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης, σελ. 35.

Ελλείπει ενιαίου νομοθετικού πλαισίου η κατάρτιση εκάστης συμβάσεως ακολουθεί το συντεταγμένο σχέδιο του δικαιοπαρόχου ανά συναλλακτική πράξη. Εκεί καθορίζονται αναλυτικώς:

- τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των δύο πλευρών,
- οι αμοιβές,
- η διάρκεια της συμβάσεως,
- οι τρόποι λύσεώς της και
- το αρμόδιο δικαστήριο για την επίλυση των διαφορών.

Το πρόβλημα από την έλλειψη νομοθετικού πλαισίου εντοπίζεται κυρίως στην δυσκολία κατοχυρώσεως των δικαιωμάτων των δύο πλευρών στην περίπτωση καταγγελίας μιας συμβάσεως franchising. Απαιτείται η στοιχειοθέτηση της ευθύνης του δικαιοπαρόχου, ο οποίος συντάσσει το σχέδιο της συμβάσεως και ενδέχεται να χορηγήσει στον δικαιούχο αμφιβόλου ποιότητας οικονομικές πληροφορίες, ώστε να τον παρασύρει στην υπογραφή της με γενναιόδωρες παροχές, οι οποίες να μην καλύπτονται ευκόλως στο μέλλον⁴⁶.

Το ιδανικό βέβαια θα ήταν να υπήρξε ένα νομικό πλαίσιο τόσο για τον franchisee όσο και για τον franchisor ώστε και οι δύο πλευρές να ξέρουν τι συμβαίνει από νομικής άποψης και σε ποιο σημείο να εστιάσουν την προσοχή τους πριν υπογράψουν το συμβόλαιο αλλά και μέχρι να λήξει η συμφωνία τους.

2.6. Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΔΕΚΑΕΤΙΑ

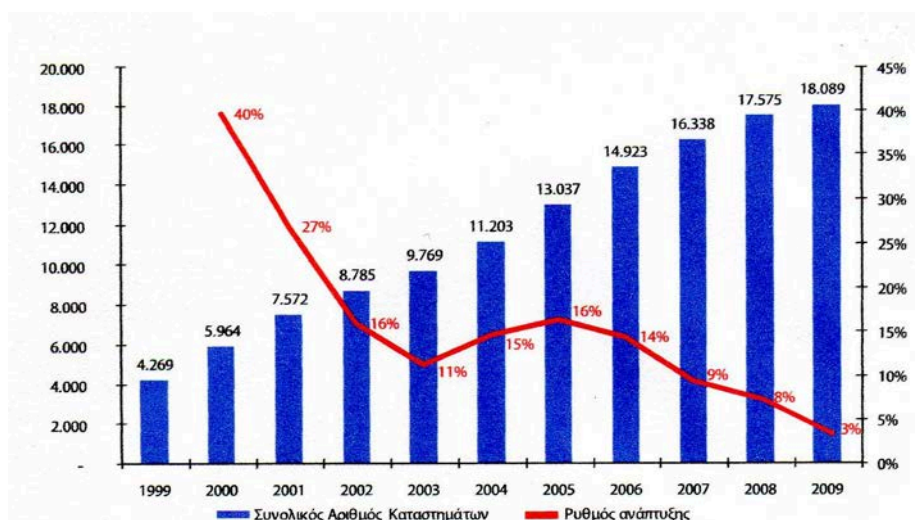
Το περιοδικό «Franchise success» έκανε μια έρευνα για το franchising στην Ελλάδα της χρονικής περιόδου 1999-2009. Η έρευνα αυτή έγινε πάνω σε 563 συνολικά αλυσίδες που διαθέτουν συνολικά 18.089 σημεία πώλησης. Η Λιανική η ένδυση και τα τρόφιμα-ποτά

⁴⁶ Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 555-556.

διαθέτουν το μεγαλύτερο αριθμό καταστημάτων, ενώ το μεγαλύτερο μερίδιο στην κατανομή συστημάτων franchise έχουν η ένδυση, οι υπηρεσίες και η λιανική. Παρά τη διείσδυση νέων δικτύων, ιδιαίτερο χαρακτηριστικό για το 2009 αποτελεί η μείωση του συνολικού αριθμού καταστημάτων προσωπικής φροντίδας και υπηρεσιών, πράγμα που δείχνει την απουσία υποδομής οργάνωσης και κυρίως στοιχείων διαφοροποίησης και μοναδικότητας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία των 563 αλυσίδων, ο ρυθμός αύξησης των νέων καταστημάτων franchise ήταν της τάξης του 3%, γεγονός που δείχνει ότι και το franchising δεν έμεινε ανέπαφο από την κακή οικονομική κατάσταση στην Ελλάδα. Παρόλα αυτά όμως παρέμεινε θετικός σε μια περίοδο όπου οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις βιώνουν ένα πρωτόγνωρο βαθμό θνησιμότητας.

Διάγραμμα 1: Διαχρονική εξέλιξη συνολικού αριθμού καταστημάτων franchising



ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

«Το 2009 αποδείχθηκε μια χρονιά με μοναδικές προκλήσεις για τα δίκτυα και τους υποψηφίους franchisees και ανέδειξε ορισμένα χαρακτηριστικά που σηματοδοτούν και την πορεία του 2010. Πιο συγκεκριμένα:

- Η αρνητική στάση του τραπεζικού συστήματος να χρηματοδοτήσει νέους επιχειρηματίες λειτούργησε ανασταλτικά στη λειτουργία του franchising, καθλώνοντας έτσι το ρυθμό ανάπτυξης νέων σημείων franchise στο 3%, το οποίο είναι το πιο χαμηλό ποσοστό της τελευταίας δεκαετίας. Η σχετική στασιμότητα του 2009 οφείλεται κυρίως στην αδυναμία

των υποψηφίων νέων επιχειρηματιών να παράσχουν στις τράπεζες τις απαιτούμενες αλλά υπερβολικές εξασφαλίσεις, ενώ και οι εταιρείες leasing τροποποίησαν συμφωνίες που είχαν με franchisors απαιτώντας και εγγυήσεις και την καταβολή αυξημένων πρώτων μισθωμάτων.

Η κατάσταση επιδεινώνεται όλο και περισσότερο μια και λόγω της μείωσης της ζήτησης παρατείνεται ο αναγκαίος χρόνος επίτευξης νεκρού σημείου και κατά συνέπεια αυξάνεται και το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης για τους υποψηφίους franchisees.

- Κινητήριες δυνάμεις για την αύξηση των franchise μονάδων αποδείχθηκε το franchise μετατροπής, ιδιαίτερα από το δεύτερο εξάμηνο του 2009, όπως βλέπουμε και από τους παρακάτω πίνακες.

Η τάση αυτή παραμένει ισχυρή και το 2010 μια και το franchising αποτελεί μοναδική διέξοδο για ορισμένους κλάδους του λιανεμπορίου όπως η ένδυση, η υπόδηση, τα accessories, τα καταστήματα τροφίμων κ.λπ. Αξιοσημείωτο σημείο εκ μέρους αρκετών συστημάτων η προσφορά ενός ιδιαίτερα ελκυστικού πακέτου που διασφαλίζει την ενδεχόμενη απαξίωση των αποθεμάτων, εγγυάται ένα ελάχιστο ποσοστό μικτού κέρδους, και ταυτόχρονα συνεισφέρει στην αρχική επένδυση και στη διαχείριση των προβλημάτων ρευστότητας της περιόδου μετασχηματισμού. Έναντι αυτών των παροχών ο franchisor υπεισέρχεται στη μίσθωση ως διασφάλιση των παροχών του.

Πίνακας 1: Είδη franchise, αριθμός καταστημάτων και ποσοστό τους επί της %

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΛΥΣΙΔΩΝ	%	ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ	%
ΕΝΔΥΣΗ	144	25,6	3854	21,3
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	52	9,2	2303	12,7
ΤΡΟΦΙΜΑ - ΠΟΤΑ	35	6,2	2684	14,8
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	85	15,1	1838	10,2
ΕΣΤΙΑΣΗ	58	10,3	1700	9,4
ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ	45	8,0	680	3,8
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	57	18,1	1294	7,2
ΛΙΑΝΙΚΗ	87	15,5	3736	20,7
ΣΥΝΟΛΟ	563	100,0	18089	100

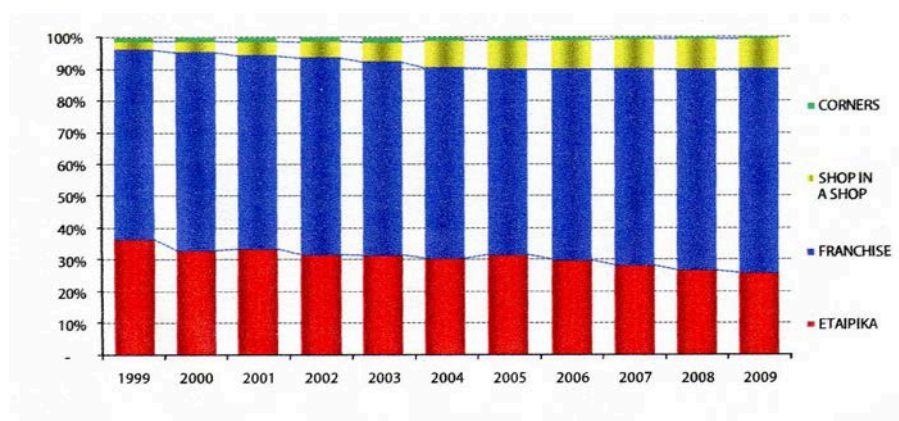
ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

Πίνακας 2: Διαχρονική εξέλιξη και κατανομή καταστημάτων franchise
περιόδου 1999 - 2009

ΕΤΟΣ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE	SHOP IN A SHOP	CORNERS	ΣΥΝΟΛΟ
1999	1551	2563	99	56	4269
2000	1952	3745	166	101	5964
2001	2524	4640	298	110	7572
2002	2768	5484	421	112	8785
2003	3070	5966	585	148	9769
2004	3395	6761	930	117	11203
2005	4093	7658	1134	129	13037
2006	4430	9004	1330	136	14923
2007	4554	10065	1479	106	16338
2008	4635	11070	1626	100	17575
2009	4608	11576	1663	87	18089

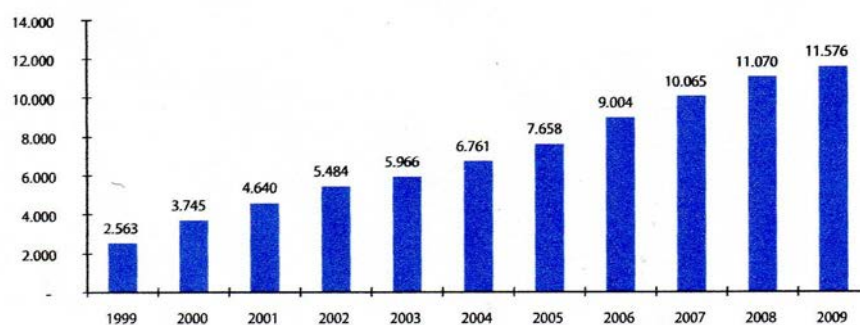
ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

Διάγραμμα 2: Διαχρονική εξέλιξη και κατανομή δικτύων χρονικής περιόδου 1999-2009



ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

Διάγραμμα 3: Εξέλιξη συνολικού αριθμού franchise καταστημάτων 1999-2009



ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

- Αυξήθηκε η τάση ώριμων δικτύων να παραχωρούν μέσω ειδικών χρηματοδοτικών προγραμμάτων εταιρικά καταστήματα σε εργαζομένους τους και σε υποψήφιους franchisees που ενδιαφέρονται για αυτοαπασχόληση. Οι franchisees αυτοί αποδεικνύονται ιδιαίτερα επιτυχημένοι και σε πολλές περιπτώσεις η λύση αυτή αποδεικνύεται ιδιαίτερα αποδοτική και για τα δύο μέρη. Πρωταθλητές στην κατηγορία αυτή η αγορά της εστίασης, η κινητή τηλεφωνία και τα καταστήματα τροφίμων.

- Αυξήθηκε επίσης ο αριθμός των multi unit franchisees, κυρίως σε δίκτυα του λιανεμπορίου, εστίασης και υπηρεσιών. Έμπειροι franchisees με πιστοληπτική δυνατότητα λόγω της κερδοφόρας πορείας της επιχείρησής τους, αξιοποιώντας και ορισμένα προγράμματα επιδότησης εκσυγχρονισμού ή ρευστότητας επιχειρήσεων είτε δημιούργησαν νέα σημεία για το δίκτυο είτε και εξαγόρασαν υφιστάμενα από franchisees που αντιμετώπιζαν προβλήματα. Το 2009 ήταν μια χρονιά που η μεταπώληση υφιστάμενων franchise σε παλιούς franchisees ή νέους επενδυτές σε ορισμένα δίκτυα άγγιξε το 20% του συνολικού αριθμού καταστημάτων του δικτύου και η τάση αυτή αναμένεται να αυξηθεί στα δίκτυα που απαιτείται προσωπική ενασχόληση και συνεχής εμπλοκή του franchisees.

- Αυξήθηκε το ειδικό βάρος μεγάλων ομίλων που αξιοποίησαν το franchising ως εργαλείο ανάπτυξης.

- Αυξήθηκε ο αριθμός των δικτύων που τέθηκαν εκτός αγοράς franchise. Κοινό χαρακτηριστικό της πλειονότητας αυτής της κατηγορίας η απουσία υποδομής και η έντονη επικοινωνιακή παρουσία τους την τελευταία τριετία. Επιβεβαιώνεται και στην Ελλάδα η διεθνής στατιστική διαπίστωση και τους νέους franchisor που σε ποσοστό 60% αποτυγχάνουν να αναπτυχθούν και τίθενται εκτός αγοράς τα πρώτα τρία χρόνια της εισόδου τους στην αγορά του franchising. Ευτυχώς στην Ελλάδα δεν είχαν επιτύχει να προσελκύσουν σημαντικό αριθμό franchisees και δεν δημιουργήθηκε ευρύτερο θέμα αξιοπιστίας για το θεσμό.

- Μειώθηκε η είσοδος νέων διεθνών concept κυρίως από τις Η.Π.Α. Τα περισσότερα νέα σημεία δημιουργήθηκαν σε παραδοσιακούς τομείς όπως τα Τρόφιμα-Ποτά, η Εστίαση

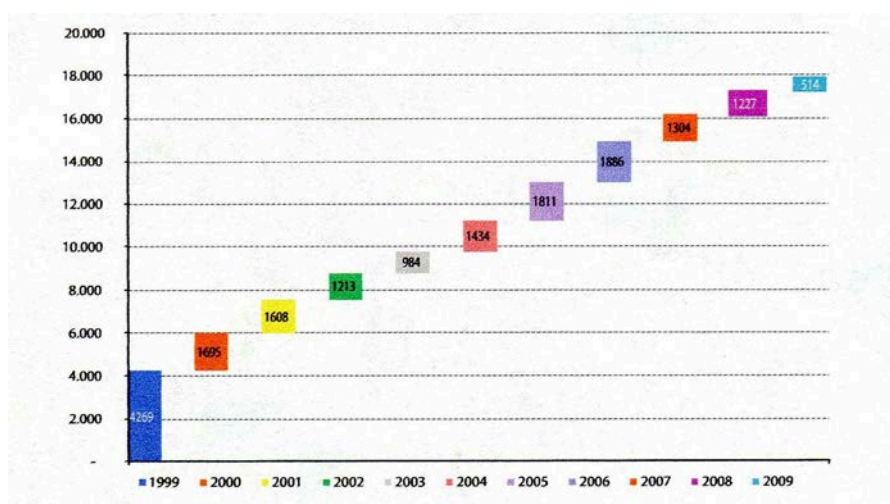
και η Λιανική με τους κλάδους της εκπαίδευσης και του οικιακού εξοπλισμού να ακολουθούν, όπως βλέπουμε και από τον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 3: Νέα σημεία franchising χρονιάς 2009

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE	SHOP IN A SHOP	CORNERS	LICENCING PARTNERS	ΣΥΝΟΛΟ
ΕΝΔΥΣΗ	80	-25	-31	6	40	70
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	-8	84	-35			41
ΤΡΟΦΙΜΑ - ΠΟΤΑ	55	229	-5			279
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	-22	-48	25		-29	-74
ΕΣΤΙΑΣΗ	-3	157	6			160
ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ	-37	-20	22	-19		-54
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	-1	27	40			66
ΛΙΑΝΙΚΗ	-91	102	15			26
ΣΥΝΟΛΟ	-27	506	37	-13	11	514

ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

Διάγραμμα 4: Νέα σημεία πώλησης ανά έτος χρονικής περιόδου 1999-2009



ΠΗΓΗ: FRANCHISE SUCCESS – ΠΑΝΟΡΑΜΑ 2010

Η εκτίμηση της έρευνας είναι ότι η Ελλάδα θα καθυστερήσει να βγει από την κρίση. Μια σειρά δομικά προβλήματα σε συνδυασμό με τα δημοσιονομικά αλλά και τη διεθνή κρίση δημιουργούν ένα ζοφερό επιχειρηματικά περιβάλλον, όπου το franchising αποτελεί μοναδική ελπίδα διεξόδου. Και αυτό παρά το ότι η πολιτεία αδυνατεί να κατανοήσει τη δυναμική που μπορεί να συνεισφέρει στη βιωσιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και εισφοροδιαφυγής, στη μείωση της ανεργίας, της διαφθοράς και στην αύξηση της ευημερίας και του εθνικού πλούτου⁴⁷».

⁴⁷ Franchising Success, Τεύχος 40, «Franchising 1999-2009», σελ. 177-182.

3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING

3.1. Η ΝΟΜΙΚΗ ΦΥΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ

«Η σύμβαση δικαιόχρησης ως συμφωνία συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων, με σκοπό την εκμετάλλευση ενός «πακέτου» franchising για την επίτευξη κέρδους, περιέχει σημαντικά στοιχεία περισσότερων τύπων συμβάσεων του αστικού και εμπορικού δικαίου. Αυτό σημαίνει ότι δε δύναται να θεωρηθεί ότι εκφράζει ένα συγκεκριμένο, από τους ήδη γνωστούς, τύπους συμβάσεων. Πρόκειται για μια τυπική περίπτωση μεικτής σύμβασης, μη ρυθμιζόμενης από το νόμο, η οποία περιέχει στοιχεία διαφορετικών επώνυμων συμβάσεων, όπως:

- μίσθωσης προσοδοφόρου δικαιώματος,
- σύμβασης παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών και
- σύμβασης εντολής.

Έτσι λοιπόν η σύμβαση franchising ως μίσθωση με την έννοια του άρθρου 638 του Αστικού Κώδικα εκφράζει την υποχρέωση του δότη να παραχωρήσει στον λήπτη τη χρήση και εκμετάλλευση δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας. Επίσης, η υποχρέωση του δότη για συνεχή υποστήριξη του λήπτη, κυρίως με τη μορφή παροχής συμβουλευτικού έργου, προσδίδει στο franchising τον χαρακτήρα σύμβασης παροχής υπηρεσιών. Τέλος, το δικαίωμα του δότη για παροχή οδηγιών και άσκηση εποπτείας συνιστά εντολή του άρθρου 713 του Αστικού Κώδικα.

Παρ' όλα αυτά, η προώθηση των πωλήσεων, την οποία υπόσχεται συνήθως ο λήπτης στη σύμβαση του franchising, με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής του εργασίας, δεν αποτελεί «εντολή» του δότη με την έννοια των διατάξεων του άρθρου 713 του Αστικού Κώδικα, αλλά συνιστά «επιθυμία» του λήπτη με την έννοια ότι αυτός είναι ο αποδέκτης του δημιουργούμενου κινδύνου των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων.

Τελειώνοντας επισημαίνουμε το γεγονός ότι εφόσον η προώθηση των πωλήσεων πραγματοποιείται στο franchising με συνεχή υποστήριξη του δότη, εκλαμβάνει ο νέος θεσμός έντονο χαρακτήρα «συνεργασίας», ενώ ταυτόχρονα ατονεί η έννοια της «εντολής»⁴⁸].

⁴⁸ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.163-164.

3.2. ΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISE

Θεωρητικά η σύμβαση δικαιόχρησης μπορεί να συναφθεί και προφορικά. Όμως καθώς η σύμβαση αυτή περιλαμβάνει ρήτρες επιβάλλεται η κατάρτιση της σύμβασης με έγγραφο τύπο, ούτως ώστε να διασφαλίζονται και τα αντισυμβαλλόμενα μέρη, αλλά και να μπορεί να ελεγχθεί από τις αρμόδιες αρχές ανταγωνισμού, εθνικές ή κοινοτικές, ή και από άλλες αρχές, όπως είναι ο Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας, εάν στη σύμβαση προβλέπεται και μεταφορά τεχνολογίας.

«Έτσι λοιπόν η σύμβαση franchise πρέπει να καταρτίζεται γραπτά. Ο έγγραφος τύπος παρουσιάζεται επιβεβλημένος και αναγκαίος:

- **για την ισχύ της σύμβασης.** Όλες οι συμβάσεις franchise, δεδομένου ότι μπορεί να περιέχουν ρήτρες περιοριστικές του ελεύθερου ανταγωνισμού ή ρήτρες μεταφοράς τεχνολογίας, αδειών εκμετάλλευσης και ευρεσιτεχνίας, πρέπει να υποβάλλονται στην Υπηρεσία Προστασίας Ανταγωνισμού, που κρίνει την εγκυρότητα των όρων τους. Όροι που περιορίζουν υπερβολικά την ελευθερία του franchisee έχουν κριθεί επανειλημμένως με γνωμοδοτήσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού αλλά και αποφάσεις των Δικαστηρίων ως ανίσχυροι. Η ακυρότητα αυτή, πέραν των νομικών προβλημάτων που γεννά, ουδόλως είναι επιθυμητή από τα μέρη, τα οποία συνήθως έχουν αποβλέψει στους συγκεκριμένους όρους της συμφωνίας για την κατάρτισή της, χωρίς τους οποίους η σύμβαση πιθανώς να μην καταρτιζόταν.
- **Για τη σταθερότητα και τη σαφήνεια του περιεχομένου της σύμβασης καθώς και την άρση των αμφισβητήσεων που τυχόν θα γεννηθούν.** Γραπτά διατυπωμένες συμφωνίες εξασφαλίζουν και κατοχυρώνουν τα δικαιώματα των μερών, αφού αμφισβητούνται και αλλοιώνονται δυσχερέστερα. Σε κάθε περίπτωση, για την πραγματική κατοχύρωση των δικαιωμάτων των μερών απαιτείται οι συμβάσεις να μην είναι γενικόλογες και ασαφείς αλλά, κατά το δυνατόν, λεπτομερείς και ακριβείς.
- **Για την εξατομίκευση και αποτύπωση των ιδιαιτεροτήτων και αναγκών των εκάστοτε συμβαλλομένων μερών.** Κάθε σύμβαση franchise παρουσιάζει διαφορές, ακόμα και αν σε αυτή εμπλέκεται ο ίδιος franchisor. Τούτο οφείλεται τόσο σε αντικειμενικούς παράγοντες (π.χ. γεωγραφική περιοχή,

συνθήκες αγοράς, ύπαρξη άλλων franchisees στην ίδια περιοχή), όσο και σε υποκειμενικούς παράγοντες (π.χ. προσωπική ικανότητα και εμπειρία franchisee, περιουσιακή κατάσταση franchisee). Ο εντοπισμός και η καταγραφή όλων ιδιαιτεροτήτων των μερών είναι αποφασιστικής σημασίας για τη λειτουργία κάθε σύμβασης, πρέπει δε να γίνεται με προσοχή και επιμέλεια. Στην πράξη, οι συμβάσεις franchise είναι τυποποιημένες, γι' αυτό και χαρακτηρίζονται ως συμβάσεις προσχώρησης, συμβάσεις δηλαδή των οποίων οι όροι επιβάλλονται μονομερώς από τον franchisor στον franchisee. Θα πρέπει να γίνει συνείδηση σε όλους τους ενδιαφερόμενους για τη σύναψη συμβάσεων franchise ότι είναι απαραίτητος ο καθορισμός των όρων τους μετά από διαπραγματεύσεις που θα λάβουν υπόψη τα συμφέροντα και των δύο μερών⁴⁹».

3.3. ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCISE

«Η σύμβαση franchise παρουσιάζει ιδιαιτερότητες που την καθιστούν νομικά ιδιόμορφη σύμβαση. Οι ιδιαιτερότητές της οφείλονται στο αντικείμενό της και εξειδικεύονται σε συγκεκριμένους όρους του περιεχομένου της, των οποίων η πρόβλεψη είναι απαραίτητη για την ικανοποιητική λειτουργία της σύμβασης και την επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού.

Ειδικότερα η σύμβαση franchise είναι:

- 1) σύμβαση διαρκής,
- 2) σύμβαση-πλαίσιο και
- 3) σύμβαση προσωπική και εμπιστευτική.

Πιο συγκεκριμένα:

1. Σύμβαση διαρκής: η πραγματοποίηση του στόχου της αποτελεσματικής προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών απαιτεί συνεχή και αμείωτη προσπάθεια και συνεργασία καθόλη τη διάρκεια της ισχύος της σύμβασης και από τα δύο μέρη.

⁴⁹ Περιοδικό «Franchise Business», άρθρο της Καρπουζάκη Ιφ., «Η σύμβαση δικαιόχρησης», τεύχος 1998.

Ο franchisor οφείλει να γνωστοποιήσει στον franchisee την τεχνογνωσία για την οργάνωση του καταστήματός του, να εκπαιδεύσει το προσωπικό του και να τον επικουρεί συνεχώς στην προσπάθειά του και σε κάθε ανάγκη που προκύπτει. Επίσης οφείλει να παρακολουθεί και να προσαρμόζεται στις σύγχρονες τεχνολογικές και οικονομικές εξελίξεις και να καθιστά γνωστή την αποκτηθείσα γνώση του στον franchisee.

Ο franchisee, από την πλευρά του, οφείλει να συμμορφώνεται με τις οδηγίες του franchisor για να διαφυλάξει την ταυτότητα και τη φήμη του δικτύου.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι για την ευόδωση των κοινών σκοπών και την καρποφόρηση των προσπαθειών των δύο μερών χρειάζεται ορισμένος χρόνος. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού με την 252/1995 γνωμοδότησή της έκρινε ότι ο χρόνος αυτός δεν πρέπει να είναι μικρότερος της πενταετίας με δυνατότητα ανανέωσης της σύμβασης. Πάντως, χρόνος διάρκειας της σύμβασης πλέον της δεκαετίας πρέπει να συνοδεύεται και από αντίστοιχη υποχρέωση του franchisor για ανανέωση των δικαιωμάτων που σχετίζονται με το σήμα.

2. Σύμβαση πλαίσιο: η σύμβαση franchise συνιστά το πλαίσιο που καθορίζει το αντικείμενο του πακέτου franchise καθώς και τα δικαιώματα και υποχρεώσεις των μερών. Πρόκειται για μια σύμβαση – οδηγό, μια σύμβαση-βάση για τις μεταγενέστερες εκτελεστικές συμβάσεις που πρέπει να καταρτισθούν ενόψει της διαρκούς συνεργασίας των μερών, συμβάσεις που αποτελούν εξειδίκευση των υποχρεώσεων που έχουν αναληφθεί με τη σύμβαση. Π.χ. αν πρόκειται για franchise διανομής προϊόντων, η εκπλήρωση της υποχρέωσης του franchisor να προμηθεύει τον franchisee με προϊόντα, προϋποθέτει τη σύναψη συγκεκριμένης εκτελεστικής σύμβασης. Πρέπει να διευκρινισθεί ότι από τη σύναψη των εκτελεστικών συμβάσεων δημιουργούνται αυτοτελή δικαιώματα και υποχρεώσεις για τους συμβαλλομένους.

3. Σύμβαση προσωπικού και εμπιστευτικού χαρακτήρα: η σύμβαση franchise έχει έντονο προσωπικό χαρακτήρα, αφού για την κατάρτισή της τα μέρη αποβλέπουν ειδικά το ένα στο άλλο, ο franchisor στην προσωπικότητα, ικανότητες, υπευθυνότητα και δραστηριοποίηση του franchisee, ο franchisee στη φήμη, την ευρωστία και την ταυτότητα του δικτύου του franchisor.

Η σύμβαση franchise όμως δεν είναι μόνο προσωπική σύμβαση αλλά και σύμβαση εμπιστευτικού χαρακτήρα. Ο εμπιστευτικός χαρακτήρας είναι απόρροια του προσωπικού χαρακτήρα της σύμβασης και συνεπάγεται για τα μέρη, αλλά κυρίως για τον franchisee, τη λεγόμενη υποχρέωση πίστης. Η υποχρέωση πίστης επιβάλλει στα μέρη να μην προβαίνουν σε

πράξεις που μπορεί να βλάψουν τα εκατέρωθεν συμφέροντά τους και ενεργοποιείται κυρίως στο πεδίο των απορρήτων που κοινοποιούνται στα μέρη λόγω της σύναψης της σύμβασης ή επ' ευκαιρία αυτής και στο πεδίο του ανταγωνισμού. Υποστηρίζεται ότι από την υποχρέωση πίστης πηγάζουν οι εξής ειδικότερες υποχρεώσεις:

Για τον franchisor:

- υποχρέωση αποκάλυψης στον franchisee κατά το στάδιο των διαπραγματεύσεων όλων των στοιχείων που θα του επιτρέψουν να διαμορφώσει ασφαλή και έγκυρη άποψη για τον τρόπο λειτουργίας και την ευρωστία του δικτύου, την πιθανότητα επιτυχίας με την εισαγωγή του στο δίκτυο, τα απαιτούμενα κεφάλαια για τη δραστηριοποίησή του καθώς και οποιαδήποτε άλλη σημαντική πληροφορία ο franchisee θεωρεί χρήσιμη για τη λήψη της απόφασής του. Για το σκοπό αυτό είναι χρήσιμο ο franchisor να συντάσσει ένα ενημερωτικό φάκελο που θα διανέμει στους υποψήφιους franchisees, ο οποίος και θα περιέχει όλες τις σχετικές πληροφορίες.
- Υποχρέωση πλήρης ένταξης του franchisee στο δίκτυο franchise και υποχρέωση συνεχούς υποστήριξής του.
- Εάν πρόκειται για franchise διανομής προϊόντων, υποχρέωση ανάληψης των προϊόντων που δεν πουλήθηκαν από τον franchisee

Για τον franchisee:

- υποχρέωση μη αποκάλυψης των πληροφοριών (επαγγελματικά απόρρητα) που του γνωστοποιήθηκαν είτε κατά το στάδιο των διαπραγματεύσεων είτε μετά την κατάρτιση της σύμβασης σχετικά με τον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας της επιχείρησης του franchisor.
- Υποχρέωση μη ανταγωνισμού του franchisor.
- Υποχρέωση παροχής όλων των αναγκαίων πληροφοριών στον franchisor για την πορεία της επιχείρησής του franchisee⁵⁰».

⁵⁰ Περιοδικό «Franchise Business», άρθρο της Καρπουζάκη Ιφ., «Η σύμβαση δικαιόχρησης», τεύχος 1998.

3.4. ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η σύμβαση δικαιόχρησης έχει τις περισσότερες φορές χαρακτήρα τυποποιημένο και οι διατάξεις της έχουν προδιατυπωθεί από το δικαιοπάροχο. Σε αυτό το σημείο θα επιχειρηθεί να καταγραφούν τα κυριότερα στοιχεία μιας σύμβασης franchise. Όμως τα παρατιθέμενα αυτά στοιχεία δεν πρέπει να υιοθετούνται άκριτα, χωρίς εμβάθυνση και χωρίς συμπερίληψη των στοιχείων της συγκεκριμένης περίπτωσης, γιατί κάτι τέτοιο θα ήταν καταδικασμένο σε αποτυχία. Κάθε ενδιαφερόμενος για σύναψη σύμβασης franchise πρέπει να λαμβάνει πριν την κατάρτιση της σύμβασης νομικές συμβουλές, που θα του επιτρέψουν να κάνει χρήση της υφιστάμενης νομολογιακής εμπειρίας και να αποφύγει ακυρότητες που θα διακινδυνεύσουν τη θέση του.

Η συνήθης λοιπόν δομή της σύμβασης περιλαμβάνει 4 μέρη:

- 1) το προοίμιο,
- 2) τις υποχρεώσεις του δικαιοπάροχου,
- 3) τις υποχρεώσεις του δικαιοδόχου και
- 4) λοιπές διατάξεις.

3.4.1. ΤΟ ΠΡΟΟΙΜΙΟ

Στο προοίμιο ορίζονται:

- ο σκοπός και το πλαίσιο συμφωνίας,
- ο τόπος και ο χρόνος κατάρτισης της σύμβασης.
- Τα συμβαλλόμενα μέρη και οι νόμιμοι εκπρόσωποί τους.
- Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο της σύμβασης.\
- Παρατίθεται το περιεχόμενο του πακέτου franchise, που περιλαμβάνει το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας όσον αφορά την εμπορική επωνυμία και το σήμα, τα διακριτικά γνωρίσματα της

επιχείρησης, τα πρότυπα χρήσεως, τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας και την τεχνογνωσία που παραχωρούνται από το δικαιοπάροχο στο δικαιοδόχο.

- Ορισμένες βασικές υποχρεώσεις των μερών (π.χ. υποχρέωση πίστης) που θα εξειδικεύονται περισσότερο στο κύριο μέρος της σύμβασης.
- Δυνητικά μπορεί να περιληφθούν στο προοίμιο ορισμοί εννοιών που χρησιμοποιούνται συχνά στη σύμβαση για την αποφυγή ασαφειών και παρερμηνειών (π.χ. τι νοείται τεχνογνωσία, εάν πρόκειται για franchise διανομής προϊόντων).

3.4.2. ΟΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΥ

«Οι βασικές υποχρεώσεις του δότη (δικαιοπαρόχου) σε μία σύμβαση δικαιόχρησης είναι συνήθως οι ακόλουθες:

1. Παραχώρηση στο λήπτη της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising (δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, τεχνογνωσία) του οποίου το περιεχόμενο προσδιορίζεται επακριβώς στη σύμβαση δικαιόχρησης.
2. Ένταξη του λήπτη σ' ένα δίκτυο διανομής αγαθών ή υπηρεσιών, παρέχοντας ταυτόχρονα την απαραίτητη τεχνική και οργανωτική υποδομή, καθώς και την ανάλογη εκπαίδευση.
3. Εφοδιασμός του λήπτη με πρώτες ύλες, ημιεπεξεργασμένα ή έτοιμα εμπορεύματα, κυρίως όταν τα εν λόγω προϊόντα παράγονται από τον ίδιο τον δότη.
4. Συνεχή υποστήριξη του λήπτη, όσο διαρκεί η σύμβαση δικαιόχρησης. Η υποστήριξη αυτή δύναται να περιλαμβάνει:
 - τη διαρκή παροχή συμβουλών σε θέματα οργανωτική, τεχνικά ή χρηματοδοτικά,

- την ανάληψη υποχρέωσης του δότη προς διαφήμιση του ίδιου ή των πωλούμενων προϊόντων,
 - την παροχή υπηρεσιών συντήρησης - επισκευής των μηχανημάτων ή του εξοπλισμού του λήπτη.
5. Προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής, εντός της οποίας ο λήπτης θα πραγματοποιεί τις πωλήσεις⁵¹».
6. Η ίση μεταχείριση όλων των δικαιούχων του δικτύου.

Όλες οι ανωτέρω επιμέρους υποχρεώσεις, παρά την αυτοτέλειά τους, αποτελούν εκφράσεις της γενικότερης υποχρέωσης του δότη να μεριμνά για την οργανωτική και τεχνολογική ένταξη του λήπτη σ' ένα υπάρχον σύστημα διανομής.

3.4.3. ΟΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ

«Οι βασικές υποχρεώσεις του λήπτη (δικαιούχου) σε μία σύμβαση δικαιόχρησης, είναι συνήθως οι ακόλουθες:

1. Καταβολή ενός εφάπαξ ποσού (entry fee) για την από μέρους του δότη, παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας.
2. Περιοδική καταβολή στο δότη συγκεκριμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων, ή σπανιότερα ενός συγκεκριμένου ποσοστού ως συμμετοχή στα κέρδη από τις πωλήσεις.
3. Ουσιαστική προώθηση των πωλήσεων, με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων που έχει στη διάθεσή του ο λήπτης.

⁵¹ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.164-165.

4. Συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του δικτύου διανομής και κυρίως απόλυτη εφαρμογή της αρχής της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα των προϊόντων του δικτύου διανομής πρέπει να είναι πάντα τα ίδια, ανεξάρτητα από τον τύπο ή την αγορά στην οποία πραγματοποιούνται οι πωλήσεις⁵²».
5. Αποδοχή των οργανωτικών αρχών του συστήματος franchise και συμμόρφωσή του προς αυτές.
6. Η αποκλειστική προμήθεια των προϊόντων από τον δικαιούχο ή από τους προμηθευτές που ορίζει ο δικαιούχος.
7. Τήρηση του απορρήτου.
8. Προστασία της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου.
9. Διαρκής και ειλικρινής ενημέρωση του δικαιούχου για την πορεία της επιχείρησής του.

Τέλος, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η εφάπαξ και η περιοδική καταβολή «τιμήματος» αποτελεί κύρια υποχρέωση του λήπτη, η οποία ευρίσκεται σε πλήρη συσχέτιση με την υποχρέωση του δότη για ένταξη του πρώτου στο δίκτυο διανομής και παροχής προς αυτόν συνεχή υποστήριξη⁵³.

Ο δικαιούχος επίσης οφείλει να μην προβεί στις εξής ενέργειες:

- δεν μπορεί να εγκαταστήσει αλλού την επιχείρησή του χωρίς την έγκριση του δικαιούχου.
- Δεν μπορεί να προωθεί ενεργητικά πωλήσεις σε περιοχές που δραστηριοποιείται ο δικαιούχος, ή σε άλλες περιοχές που έχει παραχωρήσει κατ' αποκλειστικότητα σε άλλους δικαιούχους. Γενικά, δεν πρέπει να προσπαθεί να προσελκύσει πελάτες εκτός της περιοχής που του έχει παραχωρηθεί από τη σύμβαση.
- Όχι μόνο κατά τη διάρκεια της σύμβασης, αλλά και για ένα εύλογο χρονικό διάστημα μετά τη λήξη της, μέχρι ένα έτος, οφείλει ο δικαιούχος να

⁵² Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.165.

⁵³ Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική, σελ.165.

αναστείλει κάθε ανταγωνιστική δραστηριότητα προς το δικαιούχο και γενικότερα το δίκτυο.

3.4.4. ΛΟΙΠΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Όσο αναφορά τις λοιπές διατάξεις, σε αυτές περιέχονται ρυθμίσεις για πολύ σημαντικά θέματα.

Εκεί λοιπόν καθορίζεται η διάρκεια της σύμβασης και συγκεκριμένα ο προσδιορισμός της απαραίτητης ελάχιστης διάρκειας, όπως και της επιτρεπτής ανώτατης διάρκειας της σύμβασης. Σύμφωνα με ειδικούς της αγοράς η σύμβαση franchising με αρχική διάρκεια πάνω από πέντε χρόνια θεωρείται αρκετά δεσμευτική και για τις δύο πλευρές. Για τον λόγο αυτό προτείνουν η συμφωνία μεταξύ των δύο πλευρών να μην ξεπερνά τα πέντε χρόνια. Σε περιόδους οικονομικής ύφεσης, το franchising προσφέρει αρκετά πλεονεκτήματα και αποτελεί μηχανή οικονομικής ανάπτυξης⁵⁴.

Επίσης καθορίζονται οι ενδεικτικές τιμές πώλησης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών από τον franchisee, δηλαδή οι συνιστώμενες τιμές ή επιβληθείσες μέγιστες τιμές μεταπώλησης.

Επιπλέον, προσδιορίζεται η συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή στην οποία ο franchisee ασκεί τη δραστηριότητά του. Σε ορισμένες περιπτώσεις η σύμβαση υποχρεώνει τον franchisee να ασκεί τη δραστηριότητά του σε ορισμένο μόνο χώρο (κατάστημα). Το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων με την προαναφερθείσα 161/84 απόφασή του έκρινε ότι η ρήτρα που υποχρεώνει τον franchisee να πουλάει τα προϊόντα που αναφέρονται στη σύμβαση μόνο στο κατάστημα που αυτή καθορίζει, όρος που ουσιαστικά του απαγορεύει να ανοίξει δεύτερο κατάστημα στην περιοχή, είναι περιοριστικός του ανταγωνισμού. Και αυτό συμβαίνει γιατί «η πραγματική σημασία» της ρήτρας αυτής «καταφαίνεται, αν συσχετισθεί με την υποχρέωση που αναλαμβάνει ο παραχωρητής-franchisor, έναντι του παραχωρησιούχου-franchisee να εξασφαλίσει σε αυτόν σε ορισμένη περιοχή την

⁵⁴ Εφημερίδα Έθνος, «Το franchising στη χώρα μας», 24-2-2009.

αποκλειστικότητα του παραχωρηθέντος διακριτικού γνωρίσματος. Για να τηρήσει την υπόσχεση που δίνει έτσι στον franchisee ο franchisor οφείλει όχι μόνο να αναλάβει την υποχρέωση να μην εγκατασταθεί ο ίδιος στην περιοχή αυτή, αλλά επιπλέον να απαιτήσει από τους άλλους franchisees να δεσμευτούν να μην ανοίξουν άλλο κατάστημα εκτός από αυτό που έχουν. Τέτοιες ρήτρες καταλήγουν σε κάποιο καταμερισμό της αγοράς μεταξύ του franchisee και των franchisors ή μεταξύ των παραχωρησιούχων και περιορίζουν κατ' αυτόν τον τρόπο τον ανταγωνισμό στο εσωτερικό του δικτύου». Τα αυτά έχει υποστηρίξει και η Επιτροπή Ανταγωνισμού με τη γνωμοδότησή της (απόφαση 50/1986).

Στις λοιπές διατάξεις αναφέρεται και η διαφήμιση του franchisee, ο οποίος έχει το δικαίωμα να διαφημίζεται αυτοτελώς. Ο όρος που του επιβάλλει να εξασφαλίζει την έγκριση του franchisor για τα αυτοτελή διαφημιστικά του μηνύματα είναι ανίσχυρος, δεδομένου ότι αναιρεί το δικαίωμά του για διαφήμιση, αφού η έγκριση μπορεί να υπερβαίνει τον έλεγχο της φύσης της διαφήμισης, που αποσκοπεί στη θεμιτή διασφάλιση της ποιότητάς της και να καταλαμβάνει ακόμη και το ίδιο το περιεχόμενο της διαφήμισης⁵⁵. Διαφορετικά έχει κρίνει το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, το οποίο με την 161/84 απόφασή του αποφάνθηκε ότι «δεδομένου ότι η διαφήμιση συμβάλλει στον καθορισμό της εικόνας που έχει το κοινό για το διακριτικό γνώρισμα που συμβολίζει το δίκτυο, η ρήτρα που εξαρτά κάθε διαφήμιση του franchisee από την έγκριση του franchisor είναι επίσης απαραίτητη για τη διαφύλαξη της ταυτότητας του δικτύου, αρκεί να μην αναφέρεται στη φύση της διαφήμισης».

Επίσης με την 13118/1995 απόφαση του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών κρίθηκε ότι «η συνδιαφήμιση, δηλαδή η υποχρέωση που σε ορισμένες συμβάσεις επιβάλλεται στον franchisee να συνδιαφημίζεται με τον franchisor και να καταβάλλει περιοδικά ποσά για το σκοπό αυτό, με άγνωστο το ύψος της διαφημιστικής συμμετοχής του λιανοπωλητή και όποτε αυτή κρίνεται αναγκαία από τον προμηθευτή, συνιστά παραμορφωτική επέμβαση στο διαφημιστικό ανταγωνισμό. Το ίδιο ισχύει και για την υποχρέωση συμμετοχής στα έξοδα διαφήμισης ως όρος υποχρεωτικός και καθορισμένος κατά ποσό, χωρίς να προσδιορίζεται η συγκεκριμένη ωφέλεια του καταστήματος. Η υποχρέωση συνδιαφήμισης και συμμετοχής στο διαφημιστικό κόστος καταλήγει στον ευθύ επηρεασμό του διαφημιστικού προϊόντος και της τελικής τιμής αυτού, ανοίγοντας το δρόμο για τη μετακύλιση του διαφημιστικού κόστους στο λιανοπωλητή».

Επίσης, στις λοιπές διατάξεις αναφέρονται θέματα, όπως η ανανέωση της σύμβασης, οι προϋποθέσεις λύσης της σύμβασης, είτε αυτή επέρχεται με την πάροδο του ορισμένου

⁵⁵ Επιτροπή Ανταγωνισμού, απόφαση 51/1997.

συμφωνημένου χρονικού διαστήματος, είτε συμβαίνει κατόπιν καταγγελίας της συμβάσεως από ένα εκ των δυο μερών. Ακόμα, θίγονται στο τελευταίο μέρος της σύμβασης οι μετασυμβατικές υποχρεώσεις των αντισυμβαλλόμενων μερών, το δικαίωμα της ανανέωσης και οι υποχρεώσεις των μερών για αποζημίωση. Επιπλέον δίνονται οι παρεπόμενες υποχρεώσεις των μερών μετά τη λύση της σύμβασης, όπως π.χ. παραλαβής των αποθεμάτων του franchisee και οι τρόποι επίλυσης των τυχόν διαφορών τους.

Στο συμβόλαιο οι όροι πρέπει να είναι ξεκάθαροι και να μην εναντιώνονται στο Ελληνικό δίκαιο ή στους νομοθετικούς όρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης γιατί όπως είναι φυσικό μπορεί να προκύψουν προβλήματα σε τέτοιο βαθμό ώστε να κριθεί άκυρη η σύμβαση. Ο franchisor που βάζει και τους όρους στο συμβόλαιο πρέπει να είναι προσεκτικός ώστε να μην υπάρξει εκμετάλλευση του franchise. Είναι δικαιολογημένο να υπάρχει ως ένα βαθμό έλλειψη απόλυτης ελευθερίας για τον δικαιούχο, όμως δεν πρέπει να υπάρξει κατάχρηση στέρησης της ελευθερίας. Αυτό συμβαίνει γιατί αν υπάρξει υποδούλωση του ενός μέρους από τον άλλο τότε το πιθανότερο είναι να υπάρξει μεγάλο πρόβλημα στην επαγγελματική δραστηριότητά του⁵⁶.

3.5. ΟΙ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΜΙΑΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING

Όταν υπογράφεται μια σύμβαση franchising υπάρχουν κάποιοι ρυθμιστικοί κανόνες οι οποίοι είναι:

1. Τι γίνεται πριν την ισχύ της σύμβασης franchising: Ο εντολέας σιγουρεύεται ότι το προσωπικό του εντολοδόχου έχει την ανάλογη εκπαίδευση για να μπορέσει να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις της δουλειάς που του προσφέρεται και εάν δεν είναι σίγουρος για την καλή απόδοσή του απέναντι στις συνθήκες εργασίας, τότε είναι υποχρεωμένος να βοηθήσει στην ανάλογη εκπαίδευση του εκάστοτε προσωπικού.

⁵⁶ Καζή Δ.-Τσαγκούρη Θ., (2004), «Franchising Αξιολόγηση και προοπτικές της δικαιόχρησης στον Ελλαδικό χώρο», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης, σελ. 37.

2. Τι γίνεται κατά τη διάρκεια της σύμβασης: Ο εντολέας θα παρέχει στους εντολοδόχους του κάθε αναγκαία συνδρομή στον τομέα της πληροφόρησης, σε όλα τα θέματα συνεργασίας μέσω ικανών και υπεύθυνων συνδέσμων.

3. Τι γίνεται κατά τη διάρκεια της σύμβασης:

- Ο εντολέας παρέχει στον εντολοδόχο πλήρη ενημέρωση για τις έρευνες αγοράς, την κατάσταση του ανταγωνισμού, τα στοιχεία Marketing και τις προοπτικές της περιοχής όπου ο εντολοδόχος θα αναπτύξει την επιχειρηματική του δραστηριότητα.
- Ο εντολέας δίνει στον εντολοδόχο κάθε συνδρομή για τον κατάλληλο εξοπλισμό και τις εγκαταστάσεις της επιχείρησης.
- Ο εντολέας θα αξιολογήσει με ακρίβεια το ύφος των αναγκαίων επενδύσεων σε εξοπλισμό, υλικά και αποθέματα εμπορευμάτων και θα ενημερώσει σχετικά τον εντολοδόχο.

3. Τι γίνεται με τη λύση της σύμβασης: Ο εντολοδόχος παύει αμέσως να χρησιμοποιεί τα εμπορικά σήματα και τα μοντέλα ή πρότυπα που συνδέονται με τα σήματα αυτά⁵⁷».

3.6. Η ΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING

Η λύση της σύμβασης δικαιόχρησης συνήθως επέρχεται είτε λόγω παρόδου του χρόνου για τον οποίο είχε συναφθεί, αν είναι σύμβαση ορισμένου χρόνου, είτε λόγω καταγγελίας. Στην περίπτωση της καταγγελίας, αν η σύμβαση είναι ορισμένου χρόνου, η καταγγελία είναι έκτακτη, ενώ αν η σύμβαση είναι αορίστου χρόνου, η καταγγελία είναι τακτική ή ενδεχομένως και έκτακτη. Βέβαια, τα μέρη μπορούν να λύσουν με κοινή συμφωνία τη σύμβαση δικαιόχρησης, οποτεδήποτε το θελήσουν, αλλά αυτή δεν είναι η συνήθης πρακτική.

⁵⁷ Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης, σελ. 137-138.

Αυτόματη λύση της σύμβασης επέρχεται με την πάροδο του συμβατικού χρόνου διάρκειάς της, όπως και στην περίπτωση θανάτου, πτώχευσης, υποβολής σε δικαστική συμπαράσταση και διάλυσης του νομικού προσώπου είτε του δικαιοπάροχου είτε του δικαιοδόχου.

Στην πρώτη περίπτωση, σημασία έχει για πόσο χρόνο έχει συμφωνηθεί να διαρκέσει η συμβατική σχέση. Ο δικαιοδόχος έχει πραγματοποιήσει πολλές επενδυτικές δαπάνες για την οργάνωση της επιχείρησής του και σίγουρα δε θα είχε νόημα για εκείνον αν η σύμβαση έληγε πριν την πραγματοποίηση της απόσβεσης της επένδυσής του.

Στη δεύτερη περίπτωση, με την επέλευση κάποιου από τα παραπάνω περιστατικά, η κρατούσα άποψη είναι ότι η σύμβαση λύεται αυτόματα. Ωστόσο, υπάρχει και άλλη άποψη κατά την οποία τα περιστατικά αυτά συνιστούν σπουδαίο λόγο καταγγελίας της σύμβασης για το άλλο μέρος. Επίσης, δύναται να υπάρξει σχετική αντίθετη πρόβλεψη των μερών, η οποία όμως δεν μπορεί να αποκλείσει το δικαίωμα της καταγγελίας. Π.χ. στην περίπτωση του θανάτου του δικαιοδόχου συνήθως προβλέπεται ότι η σύμβαση δικαιόχρησης μπορεί να συνεχισθεί μεταξύ του δικαιοπάροχου και των κληρονόμων του δικαιοδόχου, αν ο δεύτερος το επιθυμεί φυσικά έχει τα προσόντα που απαιτεί ο δικαιοπάροχος. Επίσης, μπορεί να προβλέπεται δικαίωμα του δικαιοπαρόχου να εξαγοράσει την επιχείρηση του δικαιοδόχου ή να υποχρεώσει τους κληρονόμους του δικαιοδόχου να μεταβιβάσουν την επιχείρηση σε νέο δικαιοδόχο που θα τους υποδείξει.

Η λύση της σύμβασης με τακτική καταγγελία προϋποθέτει την πρόβλεψη από τα αντισυμβαλλόμενα μέρη συγκεκριμένης προειδοποιητικής προθεσμίας της καταγγελίας. Ο λόγος είναι ότι καλό είναι τα δυο μέρη, ιδιαίτερα δε ο δικαιοδόχος να είναι γνώστες του χρονικού διαστήματος που έχουν στην διάθεσή τους για να βρουν μια ισοδύναμη εναλλακτική λύση. Ενδεχομένως η λύση της σύμβασης μπορεί να πραγματοποιηθεί με έκτακτη καταγγελία, θεμελιωμένη σε σπουδαίο λόγο και χωρίς τήρηση προθεσμίας.

Ως σπουδαίος λόγος εννοούνται περιστατικά, τα οποία ενόψει συγκεκριμένων περιστάσεων καθιστούν δυσβάστακτη, κατά την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη, τη διατήρηση της σύμβασης για τον αντισυμβαλλόμενο. Ο σπουδαίος λόγος δεν είναι αναγκαίο να οφείλεται σε υπαιτιότητα κάποιου από τα δυο μέρη, αλλά μπορεί να έχει αντικειμενικό χαρακτήρα, π.χ. η μη κερδοφόρα πορεία της επιχείρησης του δικαιοπαρόχου που συνεχίζεται για μεγάλο διάστημα αποτελεί σπουδαίο λόγο καταγγελίας της σύμβασης από μέρους του.

Οι παραπάνω τρόποι είναι οι συνηθέστεροι για την λύση μιας σύμβασης δικαιόχρησης. Υπάρχουν και άλλοι, όχι εξίσου σημαντικοί όπως η λύση με υπαναχώρηση, η ακύρωση της σύμβασης και η λύση της σύμβασης λόγω απρόοπτης μεταβολής των συνθηκών.

Από τη λύση της σύμβασης προκύπτουν για τα μέρη ορισμένες υποχρεώσεις, εκ των οποίων οι σημαντικότερες είναι η υποχρέωση αποζημίωσης και η υποχρέωση παραλαβής των αποθεμάτων του δικαιοδόχου από το δικαιοπάροχο. Το αν καταβληθεί αποζημίωση σε αυτόν που την αξιώνει, θα εξαρτηθεί από τον τρόπο που έγινε η λύση της σύμβασης.

Αναλυτικότερα, αν η σύμβαση δικαιόχρησης λύθηκε με τακτική καταγγελία ή έκτακτη καταγγελία για σπουδαίο ανυπαίτιο λόγο, τότε δεν προκύπτει υποχρέωση αποζημίωσης. Εάν όμως, η σύμβαση λύθηκε με έκτακτη καταγγελία για σπουδαίο λόγο οφειλόμενο σε υπαίτια αντισυμβατική συμπεριφορά του ενός αντισυμβαλλόμενου, αυτός οφείλει να αποζημιώσει τον καταγγέλλοντα τη σύμβαση.

Μια ενδιαφέρουσα περίπτωση είναι να εξεταστεί αν ο δικαιοπάροχος μπορεί να εμφανίζεται ως υπόχρεος καταβολής αποζημίωσης μετά τη λύση της σύμβασης δικαιόχρησης. Για να γίνει αυτό, πρέπει να εκτιμηθεί πόση πελατεία δημιούργησε με δικές του ενέργειες ο δικαιοδόχος και εν γένει πόσο προσέφερε με την εμπορική του δραστηριότητα στην αύξηση της εμπορικής φήμης του συστήματος δικαιόχρησης. Τα ελληνικά δικαστήρια, προς το παρόν δεν χορηγούν τέτοια μορφή αποζημίωση.

Όσο για την τύχη των αποθεμάτων, ο δικαιοπάροχος οφείλει να συνεργαστεί με τον δικαιοδόχο. Τα αποθέματα αυτά, συνδεδεμένα με το σύστημα δικαιόχρησης, δεν μπορούν να διατεθούν από κάποιον που βρίσκεται πια εκτός συστήματος. Επομένως, ο δικαιοπάροχος υποχρεούται να παραλάβει, έναντι καταβολής της πραγματικής αξία τους, τα αποθέματα του δικαιοδόχου. Η υποχρέωση αυτή υφίσταται στο μέτρο που ο δικαιοδόχος δεν επιτρέπεται ή δεν έχει τη δυνατότητα να διαθέσει τα συγκεκριμένα αποθέματα στην αγορά μετά τη λήξη της σύμβασης.

3.7. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΑΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING

Τα οικονομικά στοιχεία μιας σύμβασης franchising είναι:

- Το δικαίωμα εισόδου ή αλλιώς entry free
- Τα διαρκή δικαιώματα ή αλλιώς Royal ties και
- Η διαφημιστική εισφορά.

Στη συνέχεια προβαίνουμε στην ανάλυση του κάθε οικονομικού στοιχείου.

3.7.1. ΤΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΙΣΟΔΟΥ – ENTRY FEE

«Η βασική ιδέα του Franchise είναι απλή – και οι δύο πλευρές πρέπει να κερδίσουν. Όχι όμως ο ένας εις βάρος του άλλου. Η επίτευξη του σκοπού αυτού, δεν είναι εύκολη υπόθεση. Και οι δύο πλευρές (δικαιοπάροχος και δικαιοδόχος) πρέπει να αποκομίσουν αμοιβαίο όφελος από τη συμμετοχή τους στο σύστημα ανάπτυξης franchising.

Για τον δικαιοπάροχο δεν έχει σημασία μόνο το κέρδος καθ' αυτό. Πρέπει να έχει ικανοποιητικά έσοδα, έτσι ώστε να είναι σε θέση να παρέχει όλη την απαραίτητη υποστήριξη, για την οποία δεσμεύτηκε, με την υπογραφή της σύμβασης δικαιόχρησης.

Η μετατροπή μιας επιχείρησης σε σύστημα λειτουργίας με franchising μπορεί να είναι μια χρονοβόρα και πολυέξοδη διαδικασία για τον δικαιοπάροχο, σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα.

Συγκεκριμένα, ο δικαιοπάροχος έχει να αντιμετωπίσει έξοδα όπως: Συμβουλευτικές υπηρεσίες από ειδικευμένους συμβούλους franchise, δικηγόρους, λογιστές και φοροτεχνικούς, διαφημιστές, αρχιτέκτονες κ.λπ.

Θα πρέπει να επενδύσει σε χρόνο και χρήμα, στην προετοιμασία και την εκπαίδευση των δικαιοδόχων, εξασφαλίζοντας έτσι την βιωσιμότητα της επιχείρησής του. Θα πρέπει να έχει εξασφαλίσει τα εργαλεία εκείνα, τα οποία θα προετοιμάσουν κατάλληλα τον δικαιοδόχο

για την έναρξη δραστηριότητας του καταστήματός του και θα του δώσουν τις γνώσεις για να εκπαιδεύσει το νέο-προσλαμβανόμενο προσωπικό.

Είναι σπάνιο το φαινόμενο, μία franchise επιχείρηση να είναι κερδοφόρα, πριν αρχίσουν να εισρέουν τα πρώτα έσοδα από την τιμή εισόδου (entry fee) και από τα royalties. Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων, ο δικαιούχος να αρχίσει να καταγράφει τα πρώτα κέρδη, μετά τον τρίτο χρόνο λειτουργίας του δικτύου του⁵⁸».

Έτσι, το «entry fee» είναι το πρώτο οικονομικό κόστος που αντιμετωπίζει ο δικαιούχος για να ενταχθεί στο δίκτυο. Αντιπροσωπεύει βασικά την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του πακέτου δικαιώρησης στο δίκτυο, και μια σειρά από δαπάνες που πραγματοποιεί ο δικαιούχος για να εξασφαλιστεί η αρμονική ένταξη του δικαιούχου και λειτουργία του καταστήματος στο δίκτυο.

Αναλυτικότερα, η καταβολή του δικαιολογείται ως αντάλλαγμα για:

- να του επιτραπεί η ένταξη στο δίκτυο δικαιώρησης, η χρήση του εμπορικού σήματος, η λειτουργία δηλαδή της δικής του επιχείρησης κάτω από ένα επώνυμο σύστημα δικαιώρησης.
- Την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης των δικαιωμάτων βιομηχανικής, πνευματικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας του δικαιούχου.
- Τις δαπάνες που πραγματοποίησε ο δικαιούχος για να επιλέξει το δικαιούχο. Η διαδικασία δημιουργίας αυτών των δαπανών συνιστάται σε συνεντεύξεις και έλεγχο οικονομικών στοιχείων. Ακόμα περιλαμβάνονται και οι δημοσιεύσεις και διαφημίσεις σε περιοδικά γύρω από το franchise, οι οποίες θα προσελκύσουν τους υποψήφιους δικαιούχους.
- Τις δαπάνες του δικαιούχου για να διενεργήσει έρευνα αγοράς ή για να βρει και να εγκρίνει εκείνος το χώρο όπου θα λειτουργήσει το κατάστημα του δικαιούχου.
- Τα έξοδα του αρχιτεκτονικού σχεδιασμού προσαρμογής του καταστήματος.
- Την παράδοση του εγχειριδίου λειτουργίας (Operations Manual).
- Τα έξοδα στα οποία υποβλήθηκε ο δικαιούχος για τα σχετικά νομικά και διαφημιστικά έγγραφα (ενημερωτικά έντυπα, συμβάσεις κ.λπ.), την

⁵⁸ <http://www.franchise-success.gr>.

παραχώρηση αποκλειστικής εκμετάλλευσης του πακέτου franchise σε μια συγκεκριμένη περιοχή.

- Την αρχική εκπαίδευση του δικαιοδόχου και των υπαλλήλων του στις μεθόδους λειτουργίας του συστήματος δικαιόχρησης.

Το ύψος του «entry fee» δεν αποφασίζεται τυχαία, με μόνο γνώρισμα το τι συνήθως απαντάται στη σχετική αγορά, αλλά πρέπει να είναι προϊόν αποτίμησης των παροχών του δικαιοπαρόχου προς τον δικαιοδόχο, αλλιώς λειτουργεί αποτρεπτικά. Επίσης, χρειάζεται να επισημανθεί ότι ο καθορισμός του «entry fee» εξαρτάται και από την περιοχή που παραχωρείται. Τα χαρακτηριστικά της τοπικής αγοράς, ο τοπικός ανταγωνισμός, το βιοτικό επίπεδο κ.λπ. θα καθορίσουν το ύψος των αναμενόμενων πωλήσεων και κατ' επέκταση την αξία της παραχωρούμενης περιοχής. Επίσης θα πρέπει η τιμή εισόδου να είναι τεκμηριωμένη και όχι αυθαίρετη.

Επιπροσθέτως όσο αυξάνει ο βαθμός εξάπλωσης του δικτύου και η φήμη του, αυξάνει και το entry fee. Ιδανικό, θεωρείται η τιμή εισόδου, να αντιπροσωπεύει το 5 – 10% του συνολικού κόστους του πακέτου franchise, γιατί ο δικαιοδόχος δεν έχει μόνο να πληρώσει το entry fee αλλά και άλλα κόστη, όπως αγορά εξοπλισμού και διαμόρφωση καταστήματος.

Ωστόσο, πρέπει να αναφερθεί ότι η καταβολή του «entry fee» γίνεται συνήθως είτε εφάπαξ ταυτόχρονα με την υπογραφή της σύμβασης, είτε τμηματικά (π.χ. 1/3 με την υπογραφή σύμβασης, 1/3 με την ολοκλήρωση της αρχικής εκπαίδευσης και 1/3 με την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης του δικαιοδόχου).

3.7.2. ΤΑ ΔΙΑΡΚΗ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ – ROYAL TIES

Στις περισσότερες συμβάσεις δικαιόχρησης προβλέπεται η καταβολή από τον δικαιοδόχο στον δικαιοπάροχο χρηματικών ποσών σε τακτά χρονικά διαστήματα, καθόλη την διάρκεια της συμβατικής τους σχέσης. Πρόκειται για τα διαρκή δικαιώματα που συνήθως υπολογίζονται ως ποσοστό επί του κύκλου εργασιών της επιχείρησης του δικαιοδόχου μετά την αφαίρεση των σχετικών φόρων και καταβάλλονται σε μηνιαία ή τριμηνιαία βάση.

Τα διαρκή δικαιώματα αντιπροσωπεύουν παροχές που προσφέρει ο δικαιούχος στον δικαιούχο, όπως:

- 1) διαρκή παροχή υπηρεσιών στήριξης της επιχείρησης του δικαιούχου, κυρίως σε θέματα λογιστικής-φοροτεχνικής φύσεως, μηχανοργάνωσης, διαμόρφωσης των προθηκών του καταστήματος, προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών, οργάνωσης της επιχείρησης κ.λπ.
- 2) Συνεχή ανανέωση από τον δικαιούχο της τεχνογνωσίας του, την υιοθέτηση νέων επιχειρηματικών και οργανωτικών μεθόδων μέσα στο σύστημα δικαιώρησης, ώστε η επιχείρηση να ανταποκρίνεται με επιτυχία στα νέα δεδομένα της αγοράς, και η παροχή του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος να είναι συνεχής.
- 3) Επανεκπαίδευση του δικαιούχου στις νέες μεθόδους λειτουργίας του συστήματος δικαιώρησης.

Επίσης, η καταβολή των «royalties» γίνεται και ως αντάλλαγμα για την παραχώρηση αποκλειστικότητας μιας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής. Όμως, αυτή δεν είναι η κρατούσα άποψη, καθώς η παραχώρηση αποκλειστικότητας μιας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής εντάσσεται στο δικαίωμα εισόδου. Το κριτήριο γενικά που διαχωρίζει τις παροχές που προσφέρονται ως αντιπαροχή στην καταβολή των «royalties» και του «entry Fee» είναι ο διαρκής ή μη χαρακτήρας των συγκεκριμένων παροχών. Πρόκειται για μια διάκριση σημαντική σε θέματα νομικά-φοροτεχνικά-λογιστικά, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις πρόωρης λύσης της σύμβασης, όταν δηλαδή ο δικαιούχος πιθανόν να απαιτήσει επιστροφή του καταβληθέντος δικαιώματος εισόδου.

Τα διαρκή δικαιώματα τις περισσότερες φορές υπολογίζονται ως ποσοστό επί του κύκλου εργασιών της επιχείρησης του δικαιούχου. Άλλοι τρόποι υπολογισμού των διαρκών δικαιωμάτων είναι:

- ως ποσοστό επί των αγορών των προϊόντων του δικαιούχου από τον δικαιούχο σε μηνιαία ή τριμηνιαία βάση.
- Ως ποσοστό επί των κερδών του δικαιούχου. Αυτό μπορεί να είναι κυμαινόμενο ή και να μειώνεται με την αύξηση των κερδών, ως δηλαδή ένα επιπλέον κίνητρο για τον δικαιούχο προκειμένου να πραγματοποιήσει περισσότερα κέρδη.
- Ως προκαθορισμένο σταθερό ποσό καταβαλλόμενο σε τακτά χρονικά διαστήματα. Πρόκειται για έναν τρόπο υπολογισμού που απαντάται πιο πολύ στον τομέα της εστίασης.

Το ύψος του ποσού ή ποσοστού καθορίζεται από το είδος των παροχών του δικαιιοπαρόχου, τη σχετική αγορά, την περιοχή, τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν, τη φήμη του συστήματος δικαιόχρησης. Ένας σπουδαίος επίσης παράγοντας είναι εάν ο δικαιιοπάροχος είναι συγχρόνως και ο προμηθευτής των προϊόντων στον δικαιοδόχο. Εάν είναι, τότε ο δικαιιοπάροχος μπορεί να καθορίσει ένα χαμηλότερο ποσοστό διαρκών δικαιωμάτων, καθώς θα εισπράττει και ένα σημαντικό ποσό από την πώληση των προϊόντων του στον δικαιοδόχο.

Υπάρχουν και περιπτώσεις που στη σύμβαση δικαιόχρησης δεν προβλέπεται καταβολή διαρκών δικαιωμάτων, είτε γιατί ο δικαιιοπάροχος μπορεί να είναι και ο προμηθευτής του δικαιοδόχου, είτε για κάποιων άλλο λόγο. Αυτό όμως δεν είναι σωστό. Η καταβολή των «royalties» δεν έχει προβλεφθεί αυθαίρετα, αλλά αντιπροσωπεύει την διαρκή υποστήριξη που οφείλει να παρέχει ο δικαιιοπάροχος στον δικαιοδόχο. Προκειμένου να ενισχύσει εκείνον και συνολικά το δίκτυο.

3.7.3. Η ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΕΙΣΦΟΡΑ

Οι περισσότερες συμβάσεις δικαιόχρησης προβλέπουν την καταβολή σημαντικών ποσών από τους δικαιοδόχους, ώστε να συμμετέχουν στο πρόγραμμα της διαφήμισης και προώθησης των διατιθεμένων προϊόντων. Πέρα από τα ποσά, στις συμβάσεις δικαιόχρησης μπορούν ακόμα να προβλέπονται τρία είδη διαφημίσεων:

- η εθνική διαφήμιση, για τη χρηματοδότηση της οποίας συμμετέχουν και ο δικαιιοπάροχος και οι δικαιοδόχοι
- η τοπική διαφήμιση για την οποία οι δικαιοδόχοι συνήθως είναι υποχρεωμένοι να δαπανούν γι' αυτήν ένα συγκεκριμένο ποσοστό επί του κύκλου εργασιών της επιχείρησής τους.
- η διαφήμιση που πρέπει να γίνει πριν την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης του δικαιοδόχου, αφορά μόνο την δική του επιχείρηση και είναι για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα.

Εδώ ο δικαιοδόχος έχει την υποχρέωση να δαπανήσει ένα προκαθορισμένο ποσό γι' αυτή. Στην Ελλάδα, το ποσό για την διαφημιστική εισφορά διαμορφώνεται ως ποσοστό επί

του κύκλου εργασιών της επιχείρησης του δικαιούχου. Το ποσοστό αυτό κυμαίνεται γύρω στο 1,9% κατά μέσο όρο. Ωστόσο μερικές φορές δεν προβλέπεται συμμετοχή στο διαφημιστικό κόστος ξεχωριστά, αλλά περιλαμβάνεται στα «royalties». Στην Ελλάδα το 53,7% των δικαιωπαρόχων προβλέπει στις συμβάσεις ξεχωριστό ποσοστό συμμετοχής στη διαφημιστική καμπάνια.

4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΜΕΛΕΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ACS ΚΑΙ ΝΕΟSET

4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστούν στοιχεία δύο εταιρειών, της ACS Courier και της Neoset, από τις οποίες και προμηθευτήκαμε τις συμβάσεις franchising που έχουν κάνει με το κεντρικό κατάστημα η κάθε μια. Επειδή μας ήταν πολύ δύσκολο να πάρουμε τις συμβάσεις από άλλες εταιρείες στις οποίες απευθυνθήκαμε, για το λόγο αυτό τους ευχαριστούμε θερμά που μας βοήθησαν και μας εμπιστεύτηκαν. Αυτές τις συμβάσεις τις παραθέτουμε στα παράρτημα Α' και Β' αντίστοιχα προς μελέτη.

4.2. Η ACS COURIER

Ηγετικό μερίδιο στην αγορά των ταχυμεταφορών εντός εθνικών συνόρων, που χρησιμοποιούν κατά βάση το οδικό δίκτυο, κατέχει η αμιγώς ελληνική εταιρία ACS Courier, η οποία λειτουργεί στην Ελληνική αγορά από το 1981 και αποτελεί την ηγέτιδα εταιρεία στον τομέα της παροχής υπηρεσιών ταχυμεταφοράς (courier) για την αποστολή εγγράφων, μικροδεμάτων και δεμάτων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό, με βασικό της στόχο την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές.

Πέρα από ισχυρή αναγνωρισιμότητα στην επικράτεια, με ευρύτατο δίκτυο καταστημάτων, αυτή τη στιγμή εμφανίζει και αυξητικούς ρυθμούς ανάπτυξης πράγμα το οποίο προσέλκυσε επίσης συνεργασίες στο επίπεδο της αλληλοκάλυψης δικτύων (π.χ. με την DHL), αλλά και στην ευρύτερη αγορά, καθώς στο δίκτυό της προσφέρονται επίσης οι τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες της Q-Telecom.

Παρόλα αυτά, το 2003 η εταιρία, η οποία ελέγχεται μετοχικά από τον επιχειρηματία Β. Φέσσα, του ομίλου Infoquest, αντιμετώπισε προβλήματα στη λειτουργία του δικτύου της, καθώς οι αρκετοί franchisees της ACS, τέθηκαν εκτός, δημιουργώντας την ανάγκη αναδιάρθρωσης, σύναψης νέων συνεργασιών και δημιουργίας νέων σημείων πρακτόρευσης. Σημειώνεται ότι η εταιρία δικαιώθηκε, καθώς κρίθηκε παράνομη η χρήση από τη Γενική Ταχυδρομική 53 καταστημάτων σε όλη την Ελλάδα, τα οποία ανήκουν στην εταιρία ταχυμεταφορών ACS, με τη Νόμο 6350/15.09.04 απόφαση ασφαλιστικών μέτρων.

Έτσι, έχοντας κερδίσει την εμπιστοσύνη και την προτίμηση των πελατών της, η ACS αποτελεί σήμερα τη μεγαλύτερη Ελληνική εταιρεία στην αγορά των ταχυμεταφορών, καθώς:

- Διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο στην Ελλάδα, Κύπρο, Αλβανία και Βουλγαρία, με περισσότερα από 350 καταστήματα, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες επικοινωνίας εκατοντάδων χιλιάδων επιχειρήσεων και ιδιωτών σε 200 χώρες σε όλο τον κόσμο, με ταχύτητα, ασφάλεια και αξιοπιστία.
- Διαθέτει την αρτιότερη οργάνωση και τεχνογνωσία στην εγχώρια αγορά ταχυμεταφορών στην Ελλάδα, ενώ είναι πιστοποιημένη κατά ISO 9002.
- Διαθέτει τις αρτιότερες και πιο σύγχρονες υποδομές σε μηχανογραφικό εξοπλισμό και αυτόματα συστήματα διαλογής και παρακολούθησης και εντοπισμού των αποστολών.
- Κατέχει Ειδική & Εθνική Γενική Άδεια παροχής υπηρεσιών ταχυμεταφοράς στην Ελληνική Αγορά.
- Συνεργάζεται με διεθνούς εμβέλειας δίκτυα ταχυμεταφορών (TNT, DHL, GLS) για τη διεκπεραίωση αποστολών, τόσο εντός Ελλάδας σαν αντιπρόσωπος–εργολήπτης, όσο και στο εξωτερικό για τις αποστολές σε όλο τον κόσμο.
- Αποτελεί εξέχον μέλος του δυναμικού επιχειρηματικού ομίλου Info-Quest.

Η εταιρεία είναι εγγεγραμμένη στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών του Υπουργείου Ανάπτυξης με αριθμό μητρώου Α.Ε. 27890/04/Β/92/118 (99). Έδρα της εταιρείας είναι το Κρυονέρι Αττικής.

Η διάρκειά της έχει ορισθεί σε 90 έτη από την ημέρα καταχώρησής της στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών από την αρμόδια αρχή και λήγει το έτος 2082.

Η εταιρεία κατέχει:

- Εθνική Γενική και Ειδική Άδεια Ταχυδρομικών Υπηρεσιών με αριθμό 99-122 του Μητρώου της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.).
- Πιστοποίηση κατά ISO 9001:2000 με αριθμό πιστοποιητικού 35932 από την ABS Quality Evaluations για τις ταχυδρομικές υπηρεσίες και με αριθμό

πιστοποιητικού 41109 για την μεταφορά δειγμάτων αίματος και άλλων βιολογικών ουσιών.

- Την υπό αριθμό Αα/416/211 άδεια διακίνησης και γενική άδεια μεταφοράς ραδιοφαρμάκων.

Η Διεύθυνση της Έδρας της εταιρείας βρίσκεται στην οδό Ασκληπιού στον αριθμό 25 (21ο χλμ. Ε.Ο. Αθηνών –Λαμίας), Τ.Κ. 14568, Κρυονέρι Αττικής. Η εταιρεία έχει Αριθμό Φορολογικού Μητρώου (ΑΦΜ) 094355775, με αρμόδια Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία (ΔΟΥ) την ΦΑΕΕ Αθηνών.

4.2.1. ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Ο σκοπός της εταιρείας σύμφωνα με το άρθρο 4 του Καταστατικού της είναι:

α) Η διεξαγωγή επιχειρήσεως ταχείας μεταφοράς COURIER εγγράφων, δεμάτων και μικροδεμάτων, εντός της Ελλάδος και στο εξωτερικό με κάθε μέσο δια ξηράς, θάλασσας και αέρος και η παροχή συναφών διευκολύνσεων.

β) Η τυποποίηση και συσκευασία μικρών αντικειμένων.

γ) Η διεξαγωγή επιχειρήσεως μεταφοράς πάσης φύσεως και δια παντός μέσου.

δ) Οι επιχειρήσεις πρακτορεύσεων αυτοκινήτων και μεταφορικών εταιρειών, αεροπορικών εταιρειών, οι ναυτικές πρακτορεύσεις και όλες οι συναφείς εργασίες ήτοι ναυλώσεις και εκμεταλλεύσεις αυτοκινήτων και πλοίων, προμήθεια εφοδίων, εκτελωνισμοί εμπορευμάτων.

ε) Η αντιπροσώπευση στην Ελλάδα ξένων και Ελληνικών οίκων και επιχειρήσεων συναφών με τους σκοπούς της εταιρείας και η συνεργασία με αυτές με οποιαδήποτε μορφή.

στ) Η οργάνωση εμπορικών επιχειρήσεων, εμπορικών εκθέσεων μελετών και κάθε είδους διαφημίσεων.

ζ) Η εκμετάλλευση ξενοδοχειακών και τουριστικών και ταξιδιωτικών επιχειρήσεων εν γένει.

η) Το εμπόριο – επισκευές ασυρματικού και τηλεπικοινωνιακού υλικού.

θ) Η παροχή υπηρεσιών διαμεσολάβησης στη μεταφορά κεφαλαίων ως υποπράκτορας εταιρείας νόμιμα λειτουργούσας στην Ελλάδα κατέχοντας προς τούτο την απαιτούμενη άδεια λειτουργίας από την Τράπεζα της Ελλάδος.

ι) Η οργάνωση και παροχή υπηρεσιών εκπαίδευσης, σεμιναρίων, κ.τ.λ, όπως ενδεικτικά σε θέματα μηχανογράφησης, λειτουργίας, πωλήσεων, εξυπηρέτησης πελατών και η επιχείρηση εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων εν σχέσει με οιαδήποτε δραστηριότητα της εταιρείας.

κ) Η παροχή υπηρεσιών διαπραγμάτευσης (διαμεσολάβησης) για την σύναψη πιστωτικών συμβάσεων και χορήγησης πιστωτικών καρτών μεταξύ των υποδεικνυόμενων πελατών και της εκδότριας συμβαλλόμενης τράπεζας ή πιστωτικού οργανισμού.ACS S.A. - Χάρτης Υποχρεώσεων προς Καταναλωτές (ΧΥΚ) Έκδ.: 4.4 - Ημ/νία: 20/4/2010 Σελ: 2 / 15.

λ) Η διενέργεια, για λογαριασμό τρίτων επιτηδευματιών, εισπράξεων δια παντός μέσου, αντίτιμου εμπορικών συναλλαγών.

μ) Η παροχή πάσης φύσεως ταχυδρομικών υπηρεσιών.

ν) Η παροχή υπηρεσιών έκδοσης και πώλησης εισιτηρίων θεαμάτων.

ξ) Η παροχή υπηρεσιών διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας (logistics).

Για την επίτευξη του παραπάνω σκοπού η εταιρεία μπορεί:

α) Να συμμετέχει σε οποιαδήποτε επιχείρηση του ιδίου ή παρεμφερούς σκοπού με οποιαδήποτε εταιρικό τύπο.

β) Να συνεργάζεται με οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο με οποιονδήποτε τρόπο.

γ) Να ιδρύει υποκαταστήματα ή πρακτορεία οπουδήποτε στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

δ) Να αντιπροσωπεύει οποιαδήποτε επιχείρηση ή εταιρεία ημεδαπή ή αλλοδαπή, συναφούς σκοπού.

ε) Να συμμετέχει με οποιονδήποτε τρόπο και με οποιαδήποτε μορφή σε αλλοδαπές υφιστάμενες ή ιδρυθησόμενες εταιρείες που επιδιώκουν τους ίδιους ή παραπλήσιους σκοπούς.

στ) Να εγγυάται με οποιονδήποτε τρόπο υπέρ των νομικών και φυσικών προσώπων με τα οποία συνεργάζεται.

4.2.2. ΙΣΤΟΡΙΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

- **1981:** Η εταιρεία ιδρύεται με τον διακριτικό τίτλο ACS AIR COURIER SERVICES INT'L και με τη μορφή ετερόρρυθμης εταιρείας.
- **1985:** Η ACS δραστηριοποιείται με τη μορφή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης με τον ίδιο διακριτικό τίτλο.
- **1992:** Η εταιρεία επανιδρύεται με τη μορφή ανώνυμης εταιρείας αλλάζοντας την επωνυμία της σε ACS - ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ Α.Ε.Ε. με το διακριτικό τίτλο ACS S.A⁵⁹.
- **1999:** Η ACS γίνεται μέλος του Ομίλου Πληροφορικής Info-Quest.
- **2002:** Γεωγραφική επέκταση των δραστηριοτήτων της ACS, μέσω της διεύρυνσης του Δικτύου της σε Αλβανία και Κύπρο. Παράλληλη έναρξη παροχής Υπηρεσιών Τηλεφωνίας, σε συνεργασία με την Q-Telecom.
- **2004:** - Η ACS προχωρά σε εκτεταμένη αναδιάρθρωση του Δικτύου Καταστημάτων της και ξεκινά πρόγραμμα αναβάθμισης της οργάνωσης, των δομών και των διαδικασιών με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των Πελατών της.
- **2005:** Έναρξη λειτουργίας νέου καταστήματος ACS στη Σόφια της Βουλγαρίας.
- **2006:** Η εταιρεία διευρύνει τους τομείς δραστηριότητάς της, προσφέροντας από τα καταστήματά της υπηρεσίες ηλεκτρονικής ταχυμεταφοράς χρημάτων (money-transfer), υπηρεσίες έκδοσης εισιτηρίων και υπηρεσίες ηλεκτρονικής εξόφλησης λογαριασμών.

⁵⁹ ΦΕΚ 5689/92

- **2007:** Επέκταση παροχής Υπηρεσιών Τηλεφωνίας, σε συνεργασία με την WIND⁶⁰.

4.2.3. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ACS COURIER

Η εταιρεία από την ίδρυσή της δραστηριοποιείται στον χώρο των ταχυμεταφορών, με κύριο αντικείμενο τη διακίνηση αλληλογραφίας, μικροδεμάτων και δεμάτων με κάθε μέσο στην Ελλάδα και το Εξωτερικό. Η κύρια δραστηριότητα της εταιρείας, σύμφωνα με τους νέους Κωδικούς Αριθμούς Δραστηριότητας (Κ.Α.Δ. 2008) του Υπουργείου Οικονομίας & Οικονομικών, υπάγεται στον κλάδο 53.20.11.01 (Ταχυμεταφορές εγγράφων και αντικειμένων), και η δευτερεύουσα δραστηριότητα υπάγεται στους κλάδους 53.10.11.00 (Ταχυδρομικές υπηρεσίες στο πλαίσιο της υποχρέωσης παροχής καθολικής υπηρεσίας που αφορούν εφημερίδες και περιοδικά), 53.10.12.00 (Ταχυδρομικές υπηρεσίες στο πλαίσιο της υποχρέωσης παροχής καθολικής υπηρεσίας που αφορούν επιστολές), 53.10.13.00 (Ταχυδρομικές υπηρεσίες στο πλαίσιο της υποχρέωσης παροχής καθολικής υπηρεσίας που αφορούν δέματα).

Ανάμεσα στις υπηρεσίες που προσφέρει η ACS στους πελάτες της, περιλαμβάνονται οι Βασικές Υπηρεσίες Εσωτερικού - Υπηρεσίες Express - Επόμενη Ημέρα (Next Day), και Αυθημερόν (Same Day) καθώς και πρόσθετες Υπηρεσίες Express όπως η υπηρεσίες αντικαταβολών και αγορών, εντός της ίδια πόλης ή από πόλη σε πόλη, καθώς και Υπηρεσίες Εξωτερικού. Επί πλέον η εταιρεία προσφέρει υπηρεσίες εισπράξεων για λογαριασμό τρίτων και ηλεκτρονικής μεταφοράς χρημάτων.

Οι προσδοκίες των πελατών της επιτυγχάνονται με σεβασμό στον πελάτη και με την εξυπηρέτηση των αναγκών του κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Αυτός ο στόχος είναι συνυφασμένος με την απόλυτη κατανόηση των απαιτήσεων των πελατών και την εγκατάσταση και διατήρηση ενός περιβάλλοντος που υποστηρίζει και ενθαρρύνει όλο το προσωπικό της εταιρείας σε με τη συνεχή βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών.

⁶⁰ http://www.acscourier.gr/article_detail.aspx?node_serial=001006001004&node_id=235&article_id=0

Για την επίτευξη αυτού του στόχου, η Διοίκηση της εταιρείας δεσμεύεται να εξασφαλίζει διαρκώς:

- την πλήρη, άμεση και συστηματική κάλυψη των δηλωμένων αναγκών των πελατών της,
- την υψηλή ποιότητα των προϊόντων/υπηρεσιών της, εξακριβωμένη και επιβεβαιούμενη με συνεχείς ελέγχους και μετρήσεις και
- τη συμμόρφωση των προϊόντων/υπηρεσιών της ως προς τις ισχύουσες νομοθετικές και κανονιστικές απαιτήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Τα ανωτέρω επιτυγχάνονται μέσω:

- ❖ του καθορισμού στόχων στα πλαίσια του Επιχειρηματικού Σχεδίου δράσης της Ανώτατης Διοίκησης,
- ❖ της οργάνωσης και διάθεσης όλων των απαιτούμενων πόρων και μέσων για την εξασφάλιση της απρόσκοπτης, αποδοτικής και αποτελεσματικής λειτουργίας της εταιρείας,
- ❖ της δημιουργίας ενός τεχνολογικά σύγχρονου και επαγγελματικά κατάλληλου περιβάλλοντος εργασίας,
- ❖ της διατήρησης του υψηλού επαγγελματικού επιπέδου των στελεχών μέσα από την συνεχή εκπαίδευση και αξιολόγηση,
- ❖ της διαρκούς μέτρησης και της αδιάλειπτης παρακολούθησης κρίσιμων παραμέτρων και διεργασιών ώστε να εξασφαλίζεται η ποιότητα και η ασφάλεια εγκαταστάσεων, προϊόντων/υπηρεσιών και προσωπικού,
- ❖ της ορθής επιλογής και υποστήριξης των εξωτερικών συνεργατών της,
- ❖ της εφαρμογής Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας σύμφωνα με το Διεθνές Πρότυπο ΕΛΟΤ EN ISO 9001:2000.

Τα συνοπτικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης είναι:

- Αριθμός εργαζομένων στις κεντρικές υπηρεσίες: περίπου 500 άτομα.
- Αριθμός απασχολούμενων στα καταστήματα του δικτύου: περισσότερα από 2.500 άτομα.
- Αριθμός καταστημάτων σε όλη τη χώρα: περίπου 300 καταστήματα.

- Αριθμός κέντρων διαλογής: 3 συνολικά, 1 στην Αθήνα, 1 στη Θεσσαλονίκη και 1 στην Πάτρα.
- Αριθμός κέντρων διαμετακόμισης: 6 συνολικά, σε Ισθμό Κορίνθου, Κυλλήνη, Ηράκλειο Κρήτης, Λάρισα, Λαμία και Μυτιλήνη.
- Αριθμός αξόνων μεταφοράς: περισσότεροι από 80 καθημερινά: 43 χερσαίοι, 32 θαλάσσιοι, 15 αεροπορικοί.
- Αριθμός φορτηγών: περισσότερα από 600 φορτηγά τύπου van ή μεγαλύτερα άνω του 1 τόνου.
- Αριθμός δικύκλων: περισσότερα από 900 δίκυκλα.
- Αριθμός διανομέων: περισσότερα από 1.600 άτομα σε όλη τη χώρα.

Εδώ θα πρέπει να αναφέρουμε ότι η εταιρεία ζητάει από τα υποκαταστήματά της να έχουν όλα την ίδια μορφή τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά. Για το λόγο αυτό, όταν κάποιος γίνεται ανοίγει υποκατάστημα της εταιρείας, η τελευταία του παρέχει μηχανικό και αρχιτέκτονα για να μορφοποιήσει το κατάστημά του σύμφωνα με τις δικές της προδιαγραφές. Αυτό που απαιτεί η εταιρεία είναι το κατάστημα να έχει δύο χώρους, έναν υποδοχής των πελατών και έναν που γίνεται η αποσυσκευασία και συσκευασία των αποστολών.

4.2.4. Η ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η εταιρεία διοικείται από το Διοικητικό Συμβούλιο και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο ο οποίος εκτελεί και καθήκοντα Γενικού Διευθυντή, απασχολεί περίπου 500 άτομα στις κεντρικές υπηρεσίες, περισσότερα από 2.500 άτομα στο δίκτυο των καταστημάτων της και έχει τους ακόλουθους βασικούς τομείς εσωτερικής οργάνωσης.

1) Εμπορικός Τομέας, ο οποίος περιλαμβάνει:

- Διεύθυνση Πωλήσεων.
- Διεύθυνση Δικτύου Καταστημάτων.
- Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών.

- Τμήμα Τηλεφωνίας.
- Τμήμα Marketing.
- Τμήμα Ανάπτυξης και Προώθησης Νέων Προϊόντων.
- Τμήμα διαχείρισης αποστολών Εξωτερικού.

Ο Εμπορικός Τομέας, είναι αρμόδιος για: τις κεντρικές, περιφερειακές πωλήσεις, την ανάπτυξη του δικτύου εξυπηρέτησης, το δίκτυο των αντιπροσώπων και την λειτουργία του, το marketing και όλες τις ενέργειες που αφορούν την διαφήμιση και προβολή της εταιρείας και την διαχείριση θεμάτων εξυπηρέτησης πελατών. Είναι επίσης αρμόδιος για την λειτουργία των υπηρεσιών αποστολών εξωτερικού και την συνεργασία με την ανάπτυξη του Δικτύου εξυπηρέτησης στο εξωτερικό.

2) Τομέας Λειτουργίας, ο οποίος περιλαμβάνει:

- Τμήμα Μεταφορικών, Αξόνων & Κέντρων διαλογής.
- Τμήμα Λειτουργίας και παραγωγής καταστήματος κεντρικής εταιρείας στην Αθήνα.

Ο Τομέας Λειτουργίας είναι αρμόδιος για την λειτουργία της παραγωγής του κεντρικού καταστήματος της κεντρικής εταιρείας και του τμήματος μαζικών αποστολών, ενώ έχει και γενική εποπτεία της λειτουργίας του δικτύου των καταστημάτων. Είναι αρμόδιος για την διακίνηση του στόλου των μεταφορικών μέσων της εταιρείας και των συνεργατών της (φορτηγών, πλοίων και αεροπλάνων), τους μεταφορικούς άξονες και τα κέντρα διαλογής και διαμετακόμισης σε όλη την επικράτεια.

3) Διοικητικές Υπηρεσίες, που περιλαμβάνουν:

- Διοικητική Διεύθυνση.
- Τμήμα Προσωπικού.
- Τμήμα Μηχανογράφησης.
- Νομική Υπηρεσία.
- Τμήμα Προμηθειών.
- Τμήμα Ασφάλειας - Ποιότητας – Εκπαίδευσης.

Διαχειρίζεται όλα τα θέματα προσωπικού της εταιρείας. Έχει την αρμοδιότητα των νομικών θεμάτων, των συμβάσεων, των προμηθειών της εταιρείας, του προσωπικού των κεντρικών υπηρεσιών της εταιρείας, της ασφάλειας της ποιότητας και της εκπαίδευσης, τα

θέματα ασφάλειας και τα όποια αιτήματα αποζημιώσεων των πελατών, αλλά και όλα τα διοικητικά θέματα της εταιρείας. Διαχειρίζεται την ανάπτυξη και βελτίωση των μηχανογραφικών εφαρμογών της εταιρείας και την υποστήριξη σε μηχανογραφικά θέματα των καταστημάτων. ACS S.A. - Χάρτης Υποχρεώσεων προς Καταναλωτές (ΧΥΚ) Έκδ.: 4.4 - Ημ/νία: 20/4/2010 Σελ: 4 / 15

4) Οικονομικές Υπηρεσίες, που περιλαμβάνουν:

- Οικονομική Διεύθυνση (Λογιστήριο, Ταμείο, κ.λπ.).
- Διεύθυνση Πιστώσεων. (Πιστώσεις, Τιμολόγηση κ.λπ.).
- Τμήμα Προϋπολογιστικού Ελέγχου.
- Τμήμα Τιμολόγησης/ Εκκαθαρίσεων.

Είναι αρμόδιες για το λογιστήριο, την τιμολόγηση των πελατών, τις οικονομικές υποχρεώσεις σε σχέση με τις οικονομικές εφορίες κ.λπ. Διαχειρίζονται τις πιστώσεις-απαιτήσεις και τον προϋπολογισμό και απολογισμό των αποτελεσμάτων της εταιρείας.

5) Διεύθυνση Β. Ελλάδας, που περιλαμβάνει:

- Εμπορικό Τμήμα.
- Τμήμα Λειτουργίας.
- Οικονομικό Τμήμα.

Αφορά μία μικρογραφία των κεντρικών υπηρεσιών με αρμοδιότητες στα θέματα που αφορούν την Θεσσαλονίκη και την περιοχή της Β. Ελλάδος.

4.2.5. TO FRANCHISING ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ACS COURIER

Το δίκτυο καταστημάτων της ACS COURIER σήμερα αριθμεί 300 καταστήματα στην Ελλάδα και 50 καταστήματα στην Κύπρο, Αλβανία και Βουλγαρία.

Όταν ιδρύθηκε η εταιρεία το 1981 επέκτεινε σε λιγότερο από τέσσερα χρόνια το δίκτυό της εκτός από την Αθήνα και την Θεσσαλονίκη και στην επαρχία. Έτσι, ιδρύθηκαν

τότε 36 καταστήματα χωρίς όμως να είναι υπό το καθεστώς franchise, τα οποία ακόμα και σήμερα έχουν άλλου είδους σύμβαση με την κεντρική διοίκηση της εταιρείας.

Επειδή όμως οι ανάγκες της εταιρείας συνεχώς μεγάλωναν και μαζί της μεγάλωνε και η φήμη και η αξιοπιστία της, δημιουργήθηκαν και άλλα καταστήματα στις υπόλοιπες πόλεις της επαρχίας. Όμως οι ανάγκες στις μεγάλες πόλεις της Αθήνας, Θεσσαλονίκης και Πάτρας δημιούργησαν την ανάγκη να ιδρυθούν και άλλα καταστήματα σε αυτές, ώστε σήμερα να υπάρχει και ένα υποκατάστημα της Acs Courier σε κάθε περιοχή των παραπάνω μεγάλων πόλεων. Αυτά όμως τα υποκαταστήματα δημιουργήθηκαν με σύμβαση franchise.

Το 2002 η εταιρεία αντιμετώπισε διάσπαση με πολλά από τα παραπάνω καταστήματα να αποχωρούν από τη σύμβαση με την εταιρεία και να συνάπτουν με άλλη εταιρεία του ίδιου κλάδου. Από τότε και μέχρι σήμερα η εταιρεία Acs Courier αριθμεί 264 καταστήματα franchise στην Ελλάδα και 50 στην Κύπρο, Αλβανία και Βουλγαρία.

Παροχές:

- Ισχυρό brand name.
- Τεχνογνωσία.
- Πανελλαδική διαφήμιση.
- Αρχιτεκτονική μελέτη styling.
- Συνεχής εκπαιδευτική υποστήριξη που αφορά σε τεχνολογική εκπαίδευση, σε τεχνικές πωλήσεων προϊόντων της εταιρείας και σε εκπαίδευση προσέγγισης πελατών.
- Υποστήριξη λειτουργίας καταστήματος - μηχανογραφική εκπαίδευση και υποστήριξη (hot line support).

Προδιαγραφές καταστημάτων:

Τα καταστήματα πρέπει να είναι από 50 τ.μ. και πάνω και πρέπει να είναι χωρισμένα σε δύο χώρους:

1. τη ρεσεψιόν και
2. την αποθήκη όπου συσκευάζονται και αποσυσκευάζονται οι αποστολές.

Τα καταστήματα όλα έχουν την ίδια μορφή τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά και οι υπάλληλοι απαιτείται να έχουν ομοιόμορφη ενδυμασία.

Η εταιρεία δεν επεμβαίνει στο ποια θα είναι η τοποθεσία του υποκαταστήματος. Αυτό αφήνεται στην επιλογή του franchisee.

Κόστος διαμόρφωσης:

Το κόστος διαμόρφωσης ενός καταστήματος εξαρτάται από τα τετραγωνικά του καταστήματος. Όμως για να διαμορφωθεί στην τελική του μορφή το υποκατάστημα η εταιρεία παρέχει δικό της αρχιτέκτονα και συνεργείο που το διαμορφώνουν με την κατάλληλη μορφή. Αυτό το κόστος το βαρύνεται ο ιδιοκτήτης του υποκαταστήματος.

Επίσης κόστος αποτελεί για τον ιδιοκτήτη και όλος ο μηχανοκίνητος εξοπλισμός, μηχανάκια, αυτοκίνητα, ενώ η εταιρεία παρέχει μόνο τα φορτηγά που μεταφέρουν από και προς το υποκατάστημα τις αποστολές.

Δικαιώματα του franchisee:

Το δικαίωμα εισαγωγής -entry fee- στο Δίκτυο εξαρτάται από τους άξονες. Η εταιρεία έχει χωρίσει και κατατάξει τα υποκαταστήματα, ανάλογα με την περιοχή σε πέντε άξονες:

1. τον Δυτικό άξονα, που περιλαμβάνει τη Δυτική Ελλάδα μέχρι και την Πάτρα
2. τον Ανατολικό άξονα που περιλαμβάνει τα νησιά του Αιγαίου
3. τον Βόρειο άξονα που περιλαμβάνει τη Θεσσαλία και την Μακεδονία και
4. τον Νότιο άξονα που περιλαμβάνει την Πελοπόννησο.
5. η Κρήτη από μόνη της αποτελεί δικό της άξονα.

Κάθε υποκατάστημα, αναλόγως σε ποιο άξονα είναι έχει ανάλογο ύψος του δικαιώματος εισαγωγής -entry fee-.

Εκτός του entry fee ο franchisee συμμετέχει με royalties στον τζίρο. Έτσι στις αποστολές που στέλνει το υποκατάστημα πληρώνει ένα ποσοστό από τα κέρδη ενώ για αυτές που δέχεται δεν εισπράττει κανένα ποσό.

Επίσης συμμετέχει με marketing fees (συμμετοχή στη γενική διαφήμιση είτε έντυπη είτε δικτυακή).

Επίσης κάθε φορά που αναβαθμίζεται το μηχανογραφικό σύστημα, όπως στην περίπτωση που το 2004 η εταιρεία άλλαξε τη μηχανοργάνωσή της, ο franchisee επιβαρύνεται του κόστους εγκατάστασης του καινούργιου λογισμικού.

4.2.6. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Τα οικονομικά στοιχεία της εταιρείας αποτυπώνονται ξεκάθαρα στον παρακάτω πίνακα, όπου παρατηρούμε το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων και των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της εταιρείας τα έτη 2007, 2008 και 2009. Επίσης βλέπουμε τον κύκλο εργασιών που έχει καθώς και τα αποτελέσματα χρήσης. Στο τέλος παρατηρούμε το γενικό σύνολο του ενεργητικού και τα μεικτά κέρδη και έσοδα της εν λόγω χρονικής περιόδου.

Πίνακας 4: Τα οικονομικά στοιχεία της ACS Courier χρονικής περιόδου 2007-2009

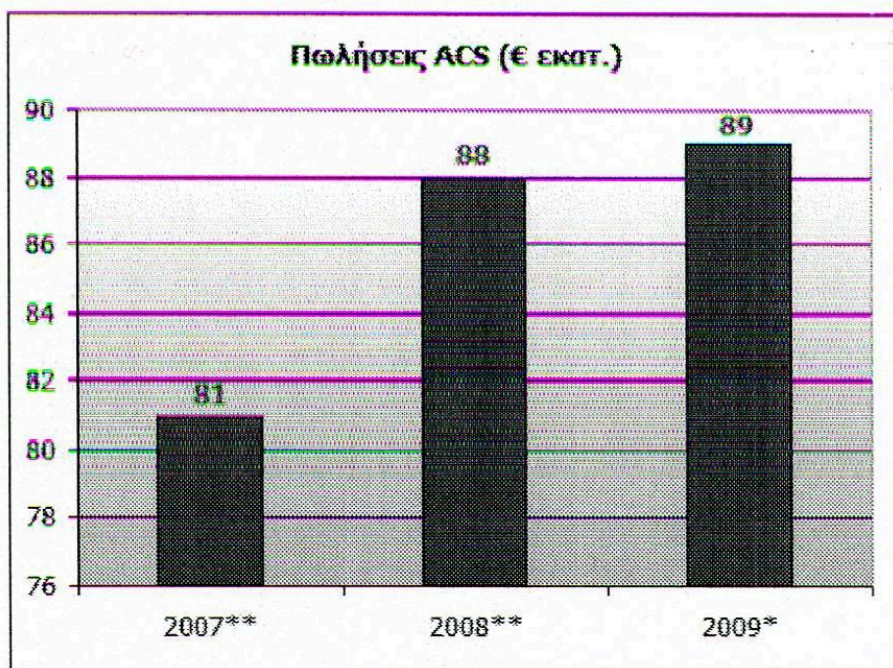
	2009	2008	2007
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	15.985.000	13.073.000	14.493.000
ΣΥΝΟΛΟ ΒΡΑΧ/ΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	18.837.000	17.942.000	12.906.000
ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΚ/ΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	0	0	0
ΠΑΓΙΟ	0	0	0
ΣΥΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	0	0	0
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	89.065.000	87.579.000	80.611.000

ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ	5.351.000	5.250.000	4.101.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	0	0	0
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	34.823.000	31.016.000	27.399.000
ΜΕΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ	18.463.000	16.780.000	15.745.000

ΠΗΓΗ: www.acscourier.gr

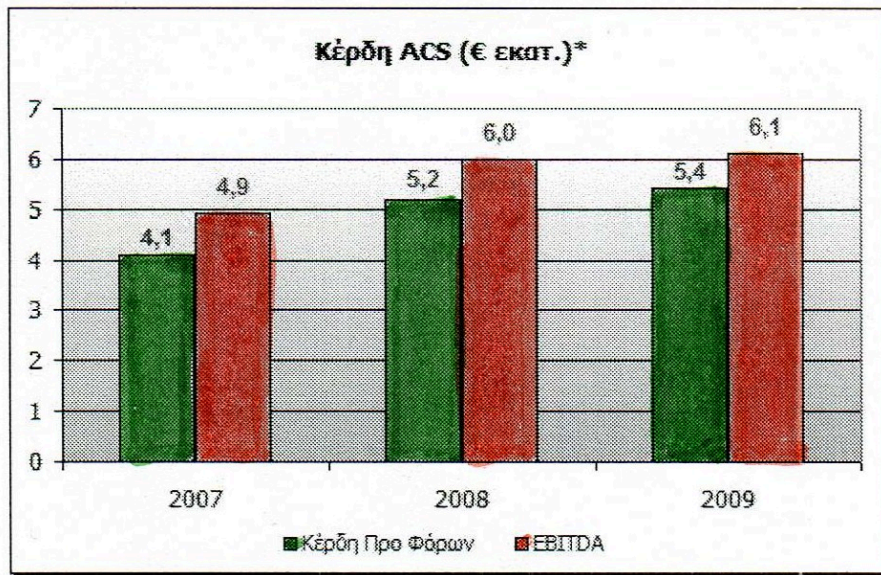
Η ACS κατά το 2009 παρουσίασε οικονομική σταθερότητα, διατηρώντας στα ίδια περίπου επίπεδα τα οικονομικά μεγέθη της. Οι Πωλήσεις (Revenue) ανήλθαν σε €89 εκ., ενώ τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €5,4 εκ., παρουσιάζοντας μια μικρή αύξηση σε σχέση με το 2008, σύμφωνα με τα διεθνή λογιστικά πρότυπα (ΔΛΠ), όπως βλέπουμε και από τα παρακάτω διαγράμματα.

Διάγραμμα 5: Πωλήσεις ACS Courier χρονικής περιόδου 2007-2009



ΠΗΓΗ: www.acscourier.gr

Διάγραμμα 6: Κέρδη ACS Courier χρονικής περιόδου 2007-2009



ΠΗΓΗ: www.acscourier.gr

Στη συνέχεια παραθέτουμε τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας των ετών 2008 και 2009, όπως αυτές έχουν δημοσιευτεί.

Οικονομική χρήση 1/1-31/12/2008



ACS ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ & ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
 ΑΡ.Μ.Α.Ε.: 27890/04/Β/92/118(99) Ασκληπιού 25, 14568 Κρυονέρι - Αττικής



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ από 1 Ιανουαρίου 2008 έως 31 Δεκεμβρίου 2008

(δημοσιευμένα βάσει του κ.ν. 2190/1920, άρθρο 135 για επιχειρήσεις που συντάσσουν ετήσιες οικονομικές καταστάσεις, ενοποιημένες και μη, κατά τα ΔΛΠ)

Τα παρακάτω στοιχεία και πληροφορίες, που προκύπτουν από τις οικονομικές καταστάσεις, στοιχείων σε μη γενική ενημέρωση για την οικονομική κατάσταση και τα αποτελέσματα της "ACS ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ & ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ". Συνιστούμε επομένως στον αναγνώστη, πριν προβεί σε οποιαδήποτε είδους επενδυτική επιλογή ή άλλη συναλλαγή με την εταιρεία, να ανατρέξει στη διεύθυνση διαδικτύου της εταιρείας, όπου αναγράφονται οι οικονομικές καταστάσεις καθώς και η έκθεση ελέγχου του ορκωτού ελεγκτή λογιστή.

Αρμόδια Υπηρεσία: Νομαρχία Ανατολικής Αττικής
 Διεύθυνση διαδικτύου: www.quest.gr
 Ημερομηνία έγκρισης από το Διοικητικό Συμβούλιο των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων: 17 Φεβρουαρίου 2009

Ορκωτός ελεγκτής λογιστής: Στυλιανός Μ. Ξανθός (Α.Μ. Σ.Ο.Ε.Λ. 11541)
 Ελεγκτική εταιρεία: ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΟΡΚΩΤΟΙ ΛΟΓΙΤΕΣ Α.Ε.Ο.Ε. (Α.Μ.Σ.Ο.Ε.Λ. 125)
 Τύπος έκθεσης ελέγχου ελεγκτών: Με σύμφωνη γνώμη

Σύνθεση Διοικητικού Συμβουλίου:
 Πρόεδρος: Φέσσος Θεόδωρος
 Αντιπρόεδρος: Κουτουρελή Ευτυχία
 Διευθύνων Σύμβουλος: Γεωργαντζής Απόστολος
 Μέλος: Καραγιώργης Δημήτριος
 Μέλος: Αβλχός Στυλιανός

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ (Ποσό εκφρασμένα σε χιλιάδες €)	31/12/2008	31/12/2007
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
Πάγια στοιχεία ενεργητικού	3.141	3.214
Λύδια περιουσιακά στοιχεία	288	373
Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	15	15
Αποθέματα	593	433
Απαιτήσεις από πελάτες	21.954	19.526
Λοιπά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	5.025	3.838
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	31.016	27.399
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Μετοχικό Κεφάλαιο	8.433	13.373
Λοιπά στοιχεία Καθαρής Θέσης	4.640	1.120
Σύνολο Καθαρής Θέσης (α)	13.073	14.493
Προβλέψεις/λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	1.236	1.040
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	1	190
Προμηθευτές	2.674	2.727
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	14.031	8.949
Σύνολο υποχρεώσεων (β)	17.942	12.906
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (α) + (β)	31.016	27.399

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΑΜΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσό εκφρασμένα σε χιλιάδες €)	31/12/2008	31/12/2007
Έμμεση Μέθοδος		
Λειτουργικές δραστηριότητες		
Αποτελέσματα προ φόρων (συνεχιζόμενες δραστηριότητες)	5.250	4.101
Πλέον / μείον προσαρμογές για:		
Αποσβέσεις	1.203	1.208
Προβλέψεις	157	233
Αποτελέσματα (έσοδα, έξοδα, κέρδη και ζημιές) επενδυτικής δραστηριότητας	(508)	(535)
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	69	125
Πλέον / μείον προσαρμογές για μεταβολές λογαριασμών κεφαλαίου κίνησης ή που σχετίζονται με τις λειτουργικές δραστηριότητες:		
Μείωση / (αύξηση) αποθεμάτων	(160)	52
Μείωση / (αύξηση) απαιτήσεων	(1.128)	816
Αύξηση / (μείωση) υποχρεώσεων (πλην δανειακών)	2.509	(310)
Μείον:		
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα καταβεβλημένα	(69)	(125)
Καταβεβλημένοι φόροι	(1.773)	(983)
Σύνολο εισροών / (εκροών) από λειτουργικές δραστηριότητες (α)	5.551	4.582
Επενδυτικές δραστηριότητες		
Αγορά ενσώματων και άυλων παγίων στοιχείων	(1.101)	(833)
Εισπράξεις από πωλήσεις ενσώματων και άυλων παγίων στοιχείων	11	7
Τόκοι εισπραχθέντες	544	530
Μερίσματα εισπραχθέντα	9	5
Σύνολο εισροών / (εκροών) από επενδυτικές δραστηριότητες (β)	(538)	(291)
Χρηματοδοτικές δραστηριότητες		
Πληρωμές για μείωση μετοχικού κεφαλαίου	(2.470)	-
Εισπράξεις από εκδοθέντα / αναληφθέντα δάνεια	-	2.200
Εξοφλήσεις δανείων	-	(4.078)
Εξοφλήσεις υποχρεώσεων από χρηματοδοτικές μεθόδους (χρεολύσια)	(189)	(592)
Μερίσματα πληρωθέντα	(625)	-
Σύνολο εισροών / (εκροών) από χρηματοδοτικές δραστηριότητες (γ)	(3.284)	(2.470)
Καθαρή (μείωση) / αύξηση στα ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα χρήσεως (α) + (β) + (γ)	1.729	1.821
Ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα έναρξης χρήσεως	2.412	590
Ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα λήξης χρήσεως	4.141	2.412

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσό εκφρασμένα σε χιλιάδες €)	1/1-31/12/2008	1/1-31/12/2007
Κύκλος εργασιών	87.579	80.611
Μικτά Κέρδη / (Ζημιές)	16.797	15.745
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	4.775	3.696
Χρηματοοικονομικά και επενδυτικά αποτελέσματα	475	405
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων	5.250	4.101
Καθαρά κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους	3.122	2.931
Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους ανά μετοχή - βασικά (σε €)	0,1643	0,1543
Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συναλλικών αποσβέσεων	5.979	4.904

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσό εκφρασμένα σε χιλιάδες €)	31/12/2008	31/12/2007
Σύνολο καθαρής θέσης έναρξης χρήσεως (1/1/2008 και 1/1/2007 αντίστοιχα)	14.493	11.562
Κέρδη / (ζημιές) χρήσεως μετά από φόρους (συνεχιζόμενες δραστηριότητες)	3.122	2.931
Αύξηση / (μείωση) μετοχικού εταιρικού κεφαλαίου	(4.940)	-
Διανεμηθέντα μερίσματα	(625)	-
Καθαρό εισόδημα καταχωρημένο απ' ευθείας στην καθαρή θέση	1.023	-
Σύνολο καθαρής θέσης λήξης χρήσεως (31/12/2008 και 31/12/2007 αντίστοιχα)	13.073	14.493

ΠΡΟΣΘΕΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

1. Υπάρχει επιδική αίτηση αποζημίωσης της Εταιρείας, από αγωγή που έχει ασκηθεί προς τρίτους για αθέμιτο ανταγωνισμό ποσού € 20,4 εκ. περίπου η οποία απερρίφθη στο Πολυμελές Πρωτοδικείο Αθηνών και στο Εφετείο Αθηνών. Εναντίον της αποφάσεως του Εφετείου έχει ασκηθεί αναίρεση ενώπιον του Αρείου Πάγου, η οποία έχει προοριστεί να συζητηθεί την 16/11/2009 (2χρονό παραπέμπουμε στην παράγραφο 30 των σημειώσεων της Εταιρείας). 2. Η Εταιρεία δεν έχει ελεγχθεί φορολογικά για τις χρήσεις 2007 και 2008. 3. Ο αριθμός του αποσολογισμένου προσωπικού της Εταιρείας ανερχόταν κατά την 31η Δεκεμβρίου 2008 και 31η Δεκεμβρίου 2007 σε 489 και 503 άτομα αντίστοιχα. 4. Τα ποσά των πωλήσεων και αγορών σωρευτικά από την έναρξη της τρέχουσας χρήσεως καθώς και τα υπόλοιπα των απαιτήσεων και υποχρεώσεων στη λήξη της τρέχουσας χρήσεως που έχουν προκύψει από συναλλαγές με τα συνδεδεμένα μέρη, όπως αυτά ορίζονται από το Δ.Λ.Π. 24, έχουν ως εξής:

	1/1 - 31/12/2008	31/12/2008	31/12/2007
i) Πωλήσεις αγαθών και υπηρεσιών	589	0	0
ii) Αγορές αγαθών και υπηρεσιών	88	0	0
iii) Απαιτήσεις από συνδεδεμένα μέρη	73	812	312
iv) Υποχρεώσεις σε συνδεδεμένα μέρη	140	5.178	6.606
v) Συναλλαγές και αμοιβές διευθυντικών στελεχών και μελών της διοίκησης	1.737	0	0
vi) Απαιτήσεις από διευθυντικά στελέχη και μέλη της διοίκησης	0	0	0
vii) Υποχρεώσεις προς διευθυντικά στελέχη και μέλη της διοίκησης	0	0	0

5. Οι προβλέψεις της εταιρείας αναλύονται ως εξής:

	31/12/2008	31/12/2007
Προβλέψεις σχετικές με επιδικές ή υπό διατήρηση διαφορές	0	0
Προβλέψεις σχετικές με ανελεγκτες φορολογικά χρήσεις	812	312
Λοιπές προβλέψεις	5.178	6.606

Το κονδύλι των λοιπών προβλέψεων αφορά σε προβλέψεις σχετικές με επισφάλεις απαιτήσεις και με την αποζημίωση που πραγματοποιήθηκε λόγω εξόδου από την υπηρεσία. 6. Στην παρούσα χρήση καταχωρήθηκαν απ' ευθείας στην καθαρή θέση έσοδα ποσού € 1.023 χιλ που αφορούν αντιστοιχία προβλέψεων, που είχε γίνει σε προηγούμενες χρήσεις για υπό εκκαθάριση θυγατρική εταιρεία της οποίας η ολοκλήρωση και διαγραφή έγινε στη χρήση 2008. 7. Δεν υπάρχουν σημαντικά γεγονότα μεταγενέστερα της 31ης Δεκεμβρίου 2008 τα οποία θα επηρεάσει ή να κοινοποιηθούν ή να διαγραφούν τα κονδύλια των δημοσιευμένων οικονομικών καταστάσεων. 8. Οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας περιλαμβάνονται στον ενοποιημένο ισολογισμό της εταιρείας INFO-QUEST Α.Ε.Β.Ε. με έδρα την Ελλάδα. Η συμμετοχή της στο Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας είναι 99,68% και ενσωματώνεται με τη μέθοδο της ολικής ενοποίησης.

Κρυονέρι, 17 Φεβρουαρίου 2009

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΦΕΣΣΟΣ
 ΑΔΤ. ΑΒ 327202

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΓΕΩΡΓΑΝΤΖΗΣ
 ΑΔΤ. Φ 090096

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Δ/ΝΤΡΙΑ

ΚΩΝ/ΝΑ ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ
 ΑΔΤ.Ι 186016
 ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ 0002602-Α' ΤΑΞΗΣ

Οικονομική χρήση 1/1-31/12/2009



ACS
... σημαίνει courier

ACS ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ & ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΑΡ.Μ.Α.Ε.: 27890/04/Β/92/118(99) Ασκληπιού 25, 14568 Κρυονέρι - Αττικής

ΕΠΥ
Α.Μ. 99-1/22
Εύση & Γενική Αίσα
Υπευθύνων Υφιστατών

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ από 1 Ιανουαρίου 2009 έως 31 Δεκεμβρίου 2009
(δημοσιευόμενα βάσει του κ.ν. 2190/1920, άρθρο 135 για επιχειρήσεις που συντάσσουν ετήσιες οικονομικές καταστάσεις, ενοποιημένες ή μη, κατά τα ΔΛΠ)

Τα παρακάτω στοιχεία και πληροφορίες, που προκύπτουν από τις οικονομικές καταστάσεις, στοχεύουν σε μια γενική ενημέρωση για την οικονομική κατάσταση και τα αποτελέσματα της "ACS ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ & ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ". Συνιστούμε επομένως στον αναγνώστη, πριν προβεί σε οποιαδήποτε είδους επενδυτική επιλογή ή άλλη συναλλαγή με την εταιρεία, να ανατρέξει στη διεύθυνση διαδικτύου της εταιρείας, όπου αναρτώνται οι οικονομικές καταστάσεις καθώς και η έκθεση ελέγχου του αρκτού ελεγκτή λογιστή.

Αρμόδια Υπηρεσία: Νομαρχία Ανατολικής Αττικής
Διεύθυνση διαδικτύου: www.quest.gr
Ημερομηνία έγκρισης από το Διοικητικό Συμβούλιο των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων: 23 Φεβρουαρίου 2010

Ορκωτός ελεγκτής λογιστής: Γεώργιος Κ. Νικολόπουλος (Α.Μ. Σ.Ο.Ε.Λ. 14131)
Ελεγκτική εταιρεία: ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΟΡΚΩΤΟΙ ΛΟΓΙΤΕΣ Α.Ε.Ο.Ε. (Α.Μ.Σ.Ο.Ε.Α. 125)
Τύπος έκθεσης ελέγχου ελεγκτών: Με σύμφωνη γνώμη

Σύνθεση Διοικητικού Συμβουλίου:
Πρόεδρος: Φέσσας Θεόδωρος
Αντιπρόεδρος: Κουτούσουλη Ευλιχία
Διευθύνων Σύμβουλος: Γεωργαντζής Απόστολος
Μέλος: Καραγεωργίου Δημήτριος
Μέλος: Αβραχίου Στυλιανός

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ (Ποσό εκφρασμένο σε χιλιάδες ευρώ)	31/12/2009	31/12/2008
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
Πόσα στοιχεία ενεργητικού	2.716	3.141
Άλλα περιουσιακά στοιχεία	249	288
Ασπίδα μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	15	15
Αποθέματα	486	593
Απαιτήσεις από πελάτες	22.852	22.540
Ασπίδα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	8.505	4.439
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	34.823	31.016
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Μετοχικό Κεφάλαιο	8.433	8.433
Ασπίδα στοιχεία Καθαρής Θέσης	7.552	4.640
Σύνολο Καθαρής Θέσης (α)	15.985	13.073
Προβλέψεις/Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	1.328	1.236
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	1	1
Προμηθευτές	4.299	2.674
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	13.209	14.031
Σύνολο υποχρεώσεων (β)	18.837	17.942
ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (α) + (β)	34.823	31.016

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΑΜΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσό εκφρασμένο σε χιλιάδες ευρώ)	31/12/2009	31/12/2008
Έμμεση Μέθοδος		
Λειτουργικές δραστηριότητες		
Αποτελέσματα προ φόρων (συνεχίζόμενες δραστηριότητες)	5.351	5.250
Πόσων / μείων προσαρμογές για:		
Αποβέβαιες	1.184	1.203
Προβλέψεις	147	157
Αποτελέσματα (έσοδα, έξοδα, κέρδη και ζημιές) επενδυτικής δραστηριότητας	(520)	(508)
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	80	69
Πόσων / μείων προσαρμογές για μεταβολές λογαριασμών κεφαλαίου κίνησης ή που σχετίζονται με τις λειτουργικές δραστηριότητες:		
Μείωση / (αύξηση) αποθεμάτων	107	(160)
Μείωση / (αύξηση) απαιτήσεων	(341)	(1.126)
Αύξηση / (μείωση) υποχρεώσεων (πλην δανειακών)	3.523	2.509
Μείων:		
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα καταβεβλημένα	(80)	(69)
Καταβεβλημένοι φόροι	(2.732)	(1.773)
Σύνολο εισροών / (εκροών) από λειτουργικές δραστηριότητες (α)	6.669	5.551
Επενδυτικές δραστηριότητες		
Αγορά ενσώματων και άυλων πάγιων στοιχείων	(732)	(1.101)
Εισπράξεις από πωλήσεις ενσώματων και άυλων πάγιων στοιχείων	3	11
Τόκοι εισπραχθέντες	520	544
Μερίσματα εισπραχθέντα	10	9
Σύνολο εισροών / (εκροών) από επενδυτικές δραστηριότητες (β)	(200)	(538)
Χρηματοδοτικές δραστηριότητες		
Πληρωμές για μείωση μετοχικού κεφαλαίου	(2.470)	(2.470)
Εισπράξεις από εκδοθέντα / αναληφθέντα δάνεια	-	-
Εξοφλήσεις δανείων	(0)	-
Εξοφλήσεις υποχρεώσεων από χρηματοδοτικές μεθόδους (χρεολύσια)	-	(189)
Μερίσματα πληρωθέντα	-	(625)
Σύνολο εισροών / (εκροών) από χρηματοδοτικές δραστηριότητες (γ)	(2.470)	(3.284)
Καθαρή (μείωση) / αύξηση στο ταμιακό διαθέσιμο και ισοδύναμα χρήσεως (α) + (β) + (γ)	3.999	1.729
Ταμιακό διαθέσιμο και ισοδύναμα έναρξης χρήσεως	4.141	2.412
Ταμιακό διαθέσιμο και ισοδύναμα λήξης χρήσεως	8.140	4.141

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (Ποσό εκφρασμένο σε χιλιάδες ευρώ)	1/1-31/12/2009	1/1-31/12/2008
Κύκλος εργασιών	89.065	87.579
Μικτά Κέρδη / (Ζημιές)	18.463	16.780
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	4.911	4.775
Χρηματοοικονομικά και επενδυτικά αποτελέσματα	440	475
Κέρδη / (Ζημιές) προ φόρων	5.351	5.250
Καθαρά κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους (Α)	2.912	3.122
Ασπίδα συνολικά έσοδα / (Ζημιές) μετά από φόρους (Β)	-	1.023
Συνεκentrata συνολικά έσοδα κέρδη/(Ζημιές) χρήσεως μετά από φόρους (Α) + (Β)	2.912	4.146
Κέρδη / (Ζημιές) μετά από φόρους ανά μετοχή - βασικά (σε ευρώ)	0,1533	0,1643
Κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποβέσεων	6.095	5.979

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΚΑΘΑΡΗΣ ΘΕΣΗΣ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσό εκφρασμένο σε χιλιάδες ευρώ)	31/12/2009	31/12/2008
Σύνολο καθαρής θέσης έναρξης χρήσεως (1/1/2009 και 1/1/2008 αντίστοιχα)	13.073	14.433
Κέρδη / (Ζημιές) χρήσεως μετά από φόρους (συνεχίζόμενες δραστηριότητες)	2.912	4.146
Αύξηση / (μείωση) μετοχικού εταιρικού κεφαλαίου	-	(4.940)
Διανεμηθέντα μερίσματα	-	(625)
Σύνολο καθαρής θέσης λήξης χρήσεως (31/12/2009 και 31/12/2008 αντίστοιχα)	15.985	13.073

ΠΡΟΣΒΕΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

1. Υπάρχει επίδικη απαίτηση αποζημίωσης της Εταιρείας, από αγωγή που έχει ασκηθεί προς τρίτους για αδέμιο ανταγωνισμό ποσού 20,4 εκ. ευρώ περίπου η οποία απερρίφθη στο Πολυμελές Πρωτοδικείο Αθηνών και στο Εφετείο Αθηνών. Ενυπόθητο της απαίτησης του Εφετείου έχει ασκηθεί αναίρεση ενώπιον του Αρείου Πάγου, η οποία έχει ανυψωθεί την 16/11/2009 και αναμένεται απόφαση (Σχετικά παρατίθεται στην παρ. 30 των σημειώσεων της Εταιρείας). 2. Η Εταιρεία δεν έχει ελεγχθεί φορολογικά για τη χρήση 2008. 3. Ο αριθμός των αποσυλλογμένου προσωπικού της Εταιρείας ανερχόταν κατά την 31η Δεκεμβρίου 2009 και 31η Δεκεμβρίου 2008 σε 457 και 469 άτομα αντίστοιχα. 4. Τα ποσά των πωλήσεων και αγορών σωρευτικά από την έναρξη της τρέχουσας χρήσεως καθώς και τα υπόλοιπα των απαιτήσεων και υποχρεώσεων στη λήξη της τρέχουσας χρήσεως που έχουν προκύψει από συναλλαγές με τα συνδεδεμένα μέρη, όπως αυτά ορίζονται από το Δ.Λ.Π. 24, έχουν ως εξής:

	1/1 - 31/12/2009	31/12/2009	31/12/2008
ι) Πωλήσεις αγαθών και υπηρεσιών	666	0	0
ii) Αγορές αγαθών και υπηρεσιών	106	0	0
iii) Απαιτήσεις από συνδεδεμένα μέρη	196	0	0
iv) Υποχρεώσεις σε συνδεδεμένα μέρη	80	0	0
v) Συνλλαγές και αμοιβές διευθυντικών στελεχών και μελών της διοίκησης	2.197	0	0
vi) Απαιτήσεις από διευθυντικά στελέχη και μέλη της διοίκησης	0	0	0
vii) Υποχρεώσεις προς διευθυντικά στελέχη και μέλη της διοίκησης	0	0	0
5. Οι προβλέψεις της εταιρείας αναλύονται ως εξής:	31/12/2009	31/12/2008	
Προβλέψεις σχετικές με επίδικες ή υπό δικασμό διαφορές	0	0	
Προβλέψεις σχετικές με ανελεγκτες φορολογικά χρήσεις	500	812	
Λοιπές προβλέψεις	6.770	5.178	

Το συνολικό των λοιπών προβλέψεων αφορά σε προβλέψεις σχετικές με επισφαλείς απαιτήσεις και με την αποζημίωση του προσαπαιτού λόγω εξόδου από την υπηρεσία. 6. Δεν υπάρχουν σημαντικά γεγονότα μεταγενέστερα της 31ης Δεκεμβρίου 2009 τα οποία θα έπρεπε ή να κοινοποιηθούν ή να διαφοροποιηθούν τα κονδύλια των δημοσιευμένων οικονομικών καταστάσεων. 7. Οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας περιλαμβάνονται στον ενοποιημένο ισολογισμό της εταιρείας INFO-QUEST Α.Ε.Β.Ε. με έδρα την Ελλάδα. Η Συμμετοχή της στο Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας είναι 99,68% και ενσωματώνεται με τη μέθοδο της ολικής ενοποίησης.

Κρυονέρι, 23 Φεβρουαρίου 2010

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ.
ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΦΕΣΣΑΣ
ΑΔΤ. ΑΒ 327202

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΓΕΩΡΓΑΝΤΖΗΣ
ΑΔΤ. Φ 090096

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Δ/ΝΤΡΙΑ
ΚΩΝ/ΝΑ ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ
ΑΔΤ.Ι 186016
ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ 0022602-Α' ΤΑΞΗΣ

4.3. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ NEOSET

Η εταιρεία Neoset είναι μια Ελληνική εταιρία, η οποία ξεκίνησε στις αρχές του 1980, με το όραμα να προσφέρει στους καταναλωτές έπιπλα ποιοτικά και λειτουργικά σε λογικές τιμές, κερδίζοντας πολύ γρήγορα θέση σε πολλά ελληνικά σπίτια αλλά και στην καρδιά του καταναλωτικού κοινού, δημιουργώντας το καινοτόμο προϊόν ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΗ.

Ιδρύθηκε το 1980 από τους επιχειρηματίες Κων. Αλεξανδράκη και Παναγιώτη Ψυχόπαιδα, οι οποίοι το 2005 διέθεσαν δωρεάν το 10% των μετοχών στο προσωπικό. Μέσα σε λίγα χρόνια, η Neoset μεταφέρει το εργοστάσιο της από την Αθήνα στο Βασιλικό Ευβοίας ενώ ταυτόχρονα διευρύνει το δίκτυο της, μέσω του franchising, για να καλύψει ένα μεγάλο μέρος της ελληνικής επικράτειας. Έτσι, έχει εξελιχθεί σε όμιλο επιχειρήσεων με δραστηριότητες που ξεκινούν από την παραγωγή (δύο εργοστάσια σε Βασιλικό-Χαλκίδα) και καταλήγουν στη λιανική και ετήσιες πωλήσεις 60 εκατ. ευρώ. Τα προϊόντα καλύπτουν όλο το φάσμα των καταναλωτών, νοικοκυριά, επαγγελματίες και επιχειρήσεις.

Κατά την περίοδο αυτή δημιουργούνται νέες σειρές επίπλων, οι οποίες συνδυάζουν την άψογη λειτουργικότητα με το στυλ. Με αυτό τον τρόπο η Neoset «ανέρχεται» πολύ γρήγορα στις πρώτες θέσεις στην κατηγορία της αγοράς επίπλου.

Αυτό που ξεχώρισε και ξεχωρίζει τη Neoset είναι η αξιοπιστία των προϊόντων και οι υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που παρέχει στους πελάτες της. Ως ελληνική εταιρία γνωρίζοντας καλύτερα από όλους τον Ελληνικό τρόπο ζωής, διαθέτει ειδικευμένους σύμβουλους και διακοσμητές που σχεδιάζουν και προτείνουν εξατομικευμένες λύσεις που ανταποκρίνονται αποκλειστικά στις επιθυμίες και στις ανάγκες των Ελλήνων καταναλωτών.

Το δίκτυο καταστημάτων που δραστηριοποιείται στον χώρο του οικιακού επίπλου από το 1980, με προτάσεις για όλους τους χώρους του σπιτιού διαθέτει πλήρη γκάμα σε συνθέσεις καθιστικού τραπεζαρίας, καναπέδες, κλπ. Το 1997 ανέλαβε το master franchise του ΝΕΟΚΑΤΟΙΚΕΙΝ ενώ δυο χρόνια αργότερα έκανε δυναμική είσοδο στην αγορά των επίπλων γραφείου με την εξαγορά της ΣΚΟΥΡΟΠΟΥΛΟΣ.

Από το 2000 εισέρχεται στο έπιπλο κουζίνας με τη νέα δραστηριότητα ΝΕΟΣΕΤ cousin.

Η NEOSET έχει σύνολο 65 καταστήματα εκ των οποίων τα 2 είναι εταιρικά, τα 62 franchise, και 1 κατάστημα είναι στην Κύπρο.

Στόχος είναι κάθε χρόνο να προστίθενται 4-5 νέα καταστήματα. Σήμερα εκτός από τα 65 καταστήματα NEOSET, υπό την σκεπή του ομίλου λειτουργούν 13 σημεία NEOKATOIKEIN, 20 NEOSET κουζίνα, 11 BIENTE, και 7 Σκουρόπουλος.

Συνολικά ασχολούνται 690 εργαζόμενοι και αλλά 850 άτομα υπό τις οδηγίες των franchisee. Παρέχει στους franchisee πανελλαδική διαφήμιση, αρχιτεκτονική μελέτη, μελέτη οργάνωσης χώρου, εγχειρίδια μοντέλου και συνεχή εκπαίδευση.

4.3.1. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η εταιρία NEOSET A.E. μετά από 30 χρόνια δραστηριοποίησης στην ελληνική αγορά είναι η μεγαλύτερη στο χώρο του επίπλου. Τα τελευταία χρόνια η Neoset, έχοντας θέσει ένα πλαίσιο στρατηγικής στην Ελλάδα, είτε με την συμμετοχή σε εταιρείες είτε με την εξαγορά εμπορικών σημάτων όπως το «Νέο Κατοικεΐν», τη «Σκουρόπουλος» και την «Πρόθεσις A.E», είναι ένας όμιλος εταιρειών με δίκτυο 140 καταστημάτων σε όλη την Ελλάδα και 30 καταστημάτων στο εξωτερικό, που εξελίσσεται συνεχώς, δημιουργώντας νέες δραστηριότητες, με νέα προϊόντα και υπηρεσίες προς τον πελάτη.

Οι εταιρίες του ομίλου NEOSET είναι:

- Neoset (διαθέτει 65 καταστήματα),
- Neoset Κουζίνα (23 καταστήματα),
- Νεοκατοικεΐν (8 καταστήματα),
- Skouropoulos (έπιπλα γραφείου),
- Neoset Hotel Furniture (ξενοδοχειακό εξοπλισμό),
- Biente
- Πρόθεση A.E.

- Neowood (το νέο προϊόν για δάπεδα εξωτερικών χώρων).

Η δραστηριοποίηση της εταιρίας στο εξωτερικό ξεκίνησε το 1990 στον Καναδά με την δημιουργία τριών καταστημάτων λιανικής πώλησης NEOSET. Σήμερα ο όμιλος εξάγει προϊόντα στις χώρες, Αιθιοπία, Βουλγαρία, Καναδά, Κύπρο, Ρουμανία και Εκουαδόρ.

Σήμερα, το εργοστάσιο της NEOSET στη Χαλκίδα, έκτασης 65.000τ.μ., διαθέτει μηχανήματα νέας τεχνολογίας, επενδύσεων ύψους 6.000.000€. Ο άρτιος εξοπλισμός του και η ασφαλής υποδομή για την παραγωγή ποιοτικών σειρών επίπλου με πιστοποιημένο σύστημα ποιότητας σχεδιασμού (ISO 9001) και περιβαλλοντικής διαχείρισης (ISO 14001) τοποθετεί το εργοστάσιο της NEOSET ως ένα από τα πιο σύγχρονα εργοστάσια της κατηγορίας του στην Ευρώπη.

Η παραγωγική δραστηριότητα βασίζεται στη συνεχή έρευνα και ανάπτυξη καθώς και στη διαρκή ανανέωση του μηχανολογικού εξοπλισμού με έμφαση στην προηγμένη τεχνολογία.

4.3.2. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ NEOSET

Τα τελευταία χρόνια η NEOSET έχει αναπτύξει μια συγκροτημένη φιλοσοφία προσαρμογής στην νέα πραγματικότητα, μια φιλοσοφία μετάβασης:

- Από το μερίδιο αγοράς στο μερίδιο αναγκών του πελάτη.
- Από την πώληση προϊόντων στην εξυπηρέτηση αναγκών.
- Από το δόγμα «εμείς γνωρίζουμε» στο δόγμα «ο πελάτης γνωρίζει και μας καθοδηγεί».
- Από ένα προϊόντοκεντρικό σε ένα πελατοκεντρικό μοντέλο.

Το πλαίσιο αξιών της εταιρείας είναι:

- ❖ Εστιάζουμε στον πελάτη.

- ❖ Στοχεύουμε στη συνεχή ανάπτυξη των ανθρώπων μας.
- ❖ Σχεδιάζουμε την εργασία μας με στόχο τη μη ύπαρξη προβλημάτων.
- ❖ Δίνουμε έμφαση στις εργασίες που προσθέτουν Αξία.
- ❖ Ενθαρρύνουμε τον πειραματισμό για την καινοτομία.
- ❖ Μετράμε την απόδοσή μας με στόχο τη συνεχή βελτίωση.
- ❖ Είμαστε συνεπείς με τις δεσμεύσεις μας.
- ❖ Μαθαίνουμε από τη δράση, τα λάθη, τις συνεργασίες και τις σχέσεις μας.

4.3.3. TO FRANCHISING ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ NEOSET

«Το δίκτυο καταστημάτων της NEOSET Κουζίνα, αριθμεί σήμερα 21 καταστήματα, 20 franchise και 1 εταιρικό, ενώ βρίσκονται σε εξέλιξη και άλλες συμφωνίες.

Η εταιρεία μπορεί και παρέχει ισχυρά κίνητρα στους νέους franchisees:

Παροχές:

- Ισχυρό brand name.
- Business plan και μελέτη βιωσιμότητας.
- Τεχνογνωσία.
- Πανελλαδική διαφήμιση.
- Αρχιτεκτονική μελέτη χωροοργάνωσης και styling.
- Εγχειρίδια μοντέλου και λειτουργίας καταστήματος.
- Συνεχής εκπαιδευτική υποστήριξη που αφορά σε προϊόντική εκπαίδευση, σε τεχνικές πωλήσεων και σε εκπαίδευση cad.

- Υποστήριξη λειτουργίας καταστήματος - μηχανογραφική εκπαίδευση και υποστήριξη (hot line support).

Προδιαγραφές καταστημάτων:

Τα καταστήματα πρέπει να είναι άνω των 350 τ.μ. σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη ενώ για την υπόλοιπη Ελλάδα το μέγεθος τους θα πρέπει να κυμαίνεται μεταξύ 200-350 τ.μ.

Κόστος διαμόρφωσης:

Το κόστος διαμόρφωσης ενός καταστήματος εξαρτάται από την κατάσταση του υπό διαμόρφωση χώρου. Το αρχικό εμπόρευμα υπολογίζεται βάσει των τετραγωνικών του καταστήματος και αφορά στα εκθεσιακά προϊόντα. Το ύψος της επένδυσης για ένα κατάστημα NEOSET Κουζίνα εξαρτάται κυρίως από την περιοχή και το μέγεθος του καταστήματος.

Δικαιώματα του franchisee:

Το δικαίωμα εισαγωγής -entry fee- στο Δίκτυο εξαρτάται από την περιοχή, τον προβλεπόμενο τζίρο και τη συνολική επένδυση. Εκτός του entry fee ο franchisee δεν συμμετέχει με royalties στον τζίρο ούτε με marketing fees (συμμετοχή στη γενική διαφήμιση)⁶¹».



⁶¹ www.neoset.gr

4.3.4. ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

«Στα περσινά επίπεδα κινήθηκε και το 2008 τα οικονομικά μεγέθη της Neoset, στο κλείσιμο ενός έτους που σηματοδοτεί τη σταδιακή αναβάθμιση της εικόνας της. Η πορεία του ελληνικού ομίλου παρουσιάζει διακυμάνσεις τους τελευταίους μήνες, με τον μήνα Αύγουστο να καταγράφεται μείωση των πωλήσεων κατά 5% περίπου, συγκριτικά με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, για να υπερ-ισοφαρίσει ωστόσο ο Σεπτέμβριος, με αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 20%.

Έτσι, για το 2008, ο κύκλος εργασιών προβλέπεται να κινηθεί στα περσινά επίπεδα, οπότε είχε ανέλθει σε 80 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη του 2007, ύψους 3,7 εκατ. ευρώ, ενδέχεται να υποστούν σχετική μείωση φέτος. Το 9μηνο της χρήσης πάντως, η εικόνα της Neoset είναι οριακά βελτιωμένη, περίπου κατά 1% σε επίπεδο πωλήσεων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Neoset εγκαινίασε το δεύτερο εξάμηνο του 2008 μια μικρή παραγωγική μονάδα για είδη καθιστικού στη Ρουμανία και εστιάζει τις προσπάθειές της στην προώθηση χονδρικών πωλήσεων στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων, με ορμητήριο τη ρουμανική αγορά.

Παράλληλα, καθώς η δραστηριότητα της παραγωγής ειδών από συνθετικό ξύλο deck, Neowood, συμπληρώνει ενάμιση χρόνο λειτουργίας, τα έσοδά της εκτιμώνται σε 1 εκατ. ευρώ περίπου για το τρέχον έτος, ενώ 500.000 ευρώ ήταν ο τζίρος της κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2007, οπότε έγινε το λανσάρισμα.

Η αρνητική ωστόσο συγκυρία για τη λιανική δεν βοηθάει τη διατύπωση ασφαλών προβλέψεων για το μέλλον, ενώ διέξοδος δεν αναμένεται πριν από το δεύτερο εξάμηνο του 2010. Στους στόχους πάντως της Neoset συμπεριλαμβάνεται η απορρόφηση της θυγατρικής της εταιρείας με έπιπλα κουζίνας Biente, για τεχνικούς λόγους, ενώ συνεχίζεται η προσπάθεια αναβάθμισης των συλλογών της, δίνοντας περισσότερο έμφαση στο design, αλλά και την «εμπειρία του πελάτη», σε μια προσπάθεια διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό και διεύρυνσης της πελατειακής της βάσης⁶²».

Στη συνέχεια παραθέτουμε τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης για την χρονική περίοδο 2007-2009.

⁶² Εφημερίδα Καθημερινή, 9-02-2011, άρθρο της Λεμπέση Μαίρη: «Σταθερά τα οικονομικά μεγέθη της Neoset για τη χρήση 2008».

Πίνακας 5: Τα οικονομικά στοιχεία της Neoset χρονικής περιόδου 2006-2008

	2006	2007	2008
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	33.941.356	37.352.236	36.284.691
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	17.888.073	21.351.935	22.354.278
ΣΥΝΟΛΟ ΒΡΑΧ/ΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	37.567.662	39.990.809	38.356.892
ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΚ/ΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	4.480.355	4.059.181	1.539.834
ΠΑΓΙΟ	47.079.754	50.712.259	51.631.665
ΣΥΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	30.552.756	33.444.312	36.437.095
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	76.184.171	82.311.000	77.769.533
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ	4.020.756	3.741.206	836.713
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	12.133.055	15.039.463	14.811.741
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	59.936.090	65.401.923	62.251.004
ΜΕΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ	29.476.505	33.267.449	31.326.234

ΠΗΓΗ: www.statbank.gr

Στη συνέχεια παραθέτουμε τους ισολογισμούς της εταιρείας Neoset των ετών 2006-2008, όπως αυτοί παρατίθενται στην εφημερίδα Κέρδος και Εξπρές.

Οικονομική χρήση 1/1-31/12/2006

ΕΠΙΠΛΑΣΥΝΘΕΣΕΙΣ ΝΕΟΣΕΤ Α.Β.Ε.Ε.							
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2006 - 19η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2006 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2006) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 5783/04/Β/86/89(98)							
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό Κλεισμένης χρήσεως 2006			Ποσό Προηγούμενης χρήσεως 2005			ΠΑΘΗΤΙΚΟ
B. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	Αξία Κτήσεως	Αποβέσεις	Αναπ. Αξία	Αξία Κτήσεως	Αποβέσεις	Αναπ. Αξία	ΑΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
4 Λοιπά εξόδα εγκαταστάσεως	2.442.242,04	2.220.847,29	221.394,75	3.545.324,14	3.349.796,30	195.527,84	I. Κεφάλαιο
	<u>2.442.242,04</u>	<u>2.220.847,29</u>	<u>221.394,75</u>	<u>3.545.324,14</u>	<u>3.349.796,30</u>	<u>195.527,84</u>	1 Καταβλητέο
Γ. ΛΟΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							(233.565 μετοχές προς 29,35 ευρώ)
2. Παράχωρησες και δικαιώματα βιομηχανικής							3 Επιχορηγήσεις επενδύσεων πάγιου ενεργητικού
Φυσικής	660.308,14	601.613,97	58.694,17	660.308,14	542.918,93	117.389,21	
II. Ενσώματες ακινοποιήσεις							IV. Αποθεματικά κεφάλαια
1. Γηπέδα - Οικόπεδα	2.866.294,28	2.866.294,28	2.866.294,28	2.866.294,28	2.866.294,28	2.866.294,28	1. Τεκμαστά αποθεματικά
3. Κτίρια και τεχνικά έργα	20.295.031,17	12.648.549,66	7.646.481,51	19.642.934,37	11.446.211,24	8.196.783,13	Μείων: Ζημία από πώληση και αποτίμηση συμμετοχών και χρεωγράφων
4. Μηχαν/τα Τεχν. εγκαταστάσεις & λοιπός εξοπλισμός	12.902.060,32	10.111.676,35	2.790.383,97	12.247.316,17	9.002.800,30	3.244.515,87	4. Εκτακτο αποθεματικό
5. Μεταφορικά μέσα	1.593.172,28	1.282.436,61	310.735,67	1.583.975,57	1.175.946,10	408.029,47	5. Αφαιρούμ. αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων
6. Επιπλά & λοιπός εξοπλισμός	4.237.988,92	3.687.632,22	550.356,70	4.097.060,13	3.397.467,68	699.592,45	
7. Ακινοποιήσεις υπό εκτέλεση & προκ/ες	2.106.661,92	2.106.661,92	2.106.661,92	361.909,00	361.909,00	261.908,00	V. Αποταμίευματα επί νεο
Σύνολο ακινοποιήσεων (ΓI + ΓII)	<u>44.020.215,92</u>	<u>27.730.234,84</u>	<u>18.270.324,06</u>	<u>49.699.548,92</u>	<u>25.022.426,39</u>	<u>15.677.123,20</u>	1. Υπολοιπό κερδών επί νεο
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις							Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (AI + AIII + AIV + AV)
1. Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις			9.441.742,77			9.197.789,27	<u>17.888.072,97</u>
2. Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις			25.993,39			0	<u>15.006.051,15</u>
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			475.984,94			458.467,96	
Σύνολο παγίου ενεργητικού (ΓI + ΓII + ΓIII)	<u>44.680.524,06</u>	<u>26.531.928,81</u>	<u>16.328.618,22</u>	<u>41.359.856,66</u>	<u>25.565.345,26</u>	<u>15.794.511,41</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							
I. Αποβλήματα							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ & ΕΞΟΔΑ
1. Επιχορηγήματα			3.509.900,65			2.929.504,53	2. Λοιπές προβλέψεις
2. Προϊόντα εταιρίας & ημετέλης			4.620.768,85			5.104.174,14	<u>209.808,95</u>
4. Πρωτόκολλο και βοηθητ. Υλικό αναλώσιμα οχήματα και ειδή σωτηρίας			3.848.450,30			4.666.989,16	<u>209.808,95</u>
5. Προκαταβολές για αγοράς αποθεμάτων			153.845,28			0,00	
			<u>12.133.055,08</u>			<u>12.700.667,83</u>	
II. Απαιτήσεις							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
1. Πέρετρες	10.662.196,11					8.662.767,28	I. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις
Μείων: Προβλέψεις επιστροφών	<u>265.000,00</u>	10.397.196,11				0,00	2. Δάνεια τραπεζών
2. Γραμμάτια εισπρακτέα			0,00			5.265,56	8. Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις
3. Γραμμάτια σε καθυστέρηση			5.265,56			0	<u>3.985.545,56</u>
3α. Επιταγές εισπρακτέες			3.435.328,39			3.739.021,99	II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις
3β. Επιταγές σε καθυστέρηση			749.564,61			803.674,47	1. Προμηθευτές
5. Βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις κατά συνδεδεμένων επιχειρήσεων			18.395,83			18.395,83	3. Τραπεζικές Λοιμώ:
10. Επισφαλείς-Επιθλοκ πελάτες-χρεώσιες			944.233,86			869.934,07	βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων
11. Χρεώσιες διαφορές			3.191.894,71			3.454.780,33	4. Πρωτοβάθμιες πελάτων
12. Λογμοί διαχειρίσεως προκ/ων & πιστώσεων			31.601,57			6.102,30	5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη
			<u>18.773.480,64</u>			<u>17.560.941,83</u>	6. Ασφαλιστικά Οργανισμοί
III. Χρεώγραφα							7. Μακροπρ υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση
1. Μετοχές	585.238,32			327.331,60		305.361,60	11. Πιστωτικές διαφορές
Μείων: Προβλέψεις υποτιμητικής χρεωγράφων	<u>27.648,00</u>	557.590,32		<u>21.970,00</u>		26.961,94	Σύνολο υποχρεώσεων (ΓII)
3. Λοιπά χρεωγράφα			31.212,34			337.323,54	Σύνολο υποχρεώσεων (ΓI+ΓII)
			<u>588.802,66</u>			<u>337.323,54</u>	<u>41.449.441,14</u>
IV. Διαβέβαιο							<u>41.697.649,04</u>
1. Ταμείο			27.464,28			61.445,56	
3. Καταθέσεις τρέψης & προθεσμίας			1.152.729,25			474.033,02	
			<u>1.180.193,53</u>			<u>535.478,58</u>	
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔI+ΔII+ΔIII+ΔIV)	<u>32.675.531,91</u>					<u>31.129.411,78</u>	
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟ ΛΟΓ/ΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ
1. Έξοδα εισαγόμενων χρεώσεων			414.400,59			185.425,65	2. Έξοδα χρήσεως δουλευμένο
2. Έξοδα χρήσεως εισπρακτέα			18.545,00			46.500,00	
3. Λοιποί μεταβατικοί λογμοί ενεργητικού			47.877,64			41.107,66	
			<u>480.823,23</u>			<u>273.033,31</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (B + Γ + Δ + Ε)	<u>59.651.068,21</u>			<u>57.049.741,98</u>			ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝ. ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (A + B + Γ + Δ)
ΛΟΓ/ΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ							ΛΟΓ/ΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ
1. Αλλάτρια περιουσιακά στοιχεία			47.163,36			36.107,94	1. Αλλάτρια περιουσιακά στοιχεία
2. Χρεωστικοί λογμοί εγγυησιών και εμπράγματων ασφαλειών			1.525.532,83			1.058.328,86	2. Πιστωτικοί λογμοί εγγυησιών και εμπράγματων ασφαλειών
4. Λοιποί λογμοί ταξείας			793.975,28			778.211,43	4. Λοιποί λογμοί ταξείας
			<u>2.366.671,47</u>			<u>1.872.648,23</u>	

Σημειώσεις: 1. Η τελευταία αναπροσαρμογή της αξίας κτήσεως των γηπέδων έγινε στη χρήση 2004, με βάση τις διατάξεις του Ν. 2065/1992. 2. Επί των ακινήτων της εταιρίας δεν υφίστανται εμπράγματα βάρη 3. Στο λογαριασμό χρεώσεως διαφορών της χρήσης 2006 (ΔI11) περιλαμβάνεται ποσό ευρώ 141.452,01 που αφορά απαιτήσεις από παλιμώσεις που έγιναν μέσω πιστωτικών καρτών.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ (1/1-31/12/2006)				ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΒΕΒΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
ΛΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	Ποσά Κλεισμένης χρήσεως 2006		Ποσά Προηγούμενης χρήσεως 2005		Καθάρω αποτίμια (κέρδη(ζημιές)χρήσεως Πλεον: ζημιές από πωλήσεις χρεογράφων Πλεον: Προβλέψεις υποτίμησης
	2006	2005	2006	2005	
Καθαρά εργασιών (πωλήσεις)	76.184.171,22	89.121.502,75	45.313.572,27	69.121.502,75	4.020.756,01
Μειών: κόστος πωλήσεων	48.261.826,76	54.875,21	23.807.930,48	23.807.930,48	46.168,80
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	27.922.344,46	89.066.527,54	21.505.641,79	45.293.572,27	10.488,00
Πλεον: Άλλα εσοδα εκμεταλλεύσεως	1.554.160,73	1.554.160,73	1.401.761,80	1.401.761,80	66.636,80
Σύνολο	29.476.505,19	90.620.688,27	22.907.403,59	46.695.334,07	66.636,80
Μειών: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	3.248.883,24	3.029.878,44	3.029.878,44	3.029.878,44	243.499,14
2. Έξοδα λειτουργίας έρευνας- ανάπτυξης	1.000.412,38	1.241.959,63	1.241.959,63	1.241.959,63	186.862,34
3. Έξοδα λειτουργίας διαβέσεως	18.681.253,99	19.498.490,55	19.498.490,55	19.498.490,55	4.207.818,35
4. Έξοδα λειτουργίας παραγωγής μη καταπονηθέντα	49.005,56	22.979.555,17	0,00	23.767.328,62	186.962,34
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	6.496.950,02	64.850.704,59	1.436.575,62	1.412.363,66	186.962,34
II. ΠΛΕΟΝ: ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	0,00	0,00	1.470,95	1.470,95	4.020.756,01
1. Έσοδα συμμετοχών	4.087,72	4.087,72	375,02	375,02	4.772.588,38
2. Έσοδα χρεογράφων	243.499,14	243.499,14	120.603,17	120.603,17	-751.832,37
3. Κέρδη από πώληση συμμετοχών και χρεογράφων	4.538,16	252.125,02	2.373,79	124.823,93	1.121.185,20
4. Πιστωτικοί τόκοι & συναφή εσοδα	10.468,00	10.468,00	3.480,00	3.480,00	1.121.185,20
Μειών: 1. Προβλέψεις υποτίμησης συμμετοχών και χρεογράφων	87.331,39	87.331,39	43.209,73	43.209,73	1.121.185,20
2. Έξοδα και ζημιές συμμετοχών και χρεογράφων	1.721.299,87	-1.566.974,24	1.424.326,80	-1.346.192,60	13.970,49
3. Χρωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	4.929.975,78	4.929.975,78	96.171,06	96.171,06	-1.886.988,06
Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	181.175,66	85.875,21	85.875,21	85.875,21	-1.886.988,06
II. ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα	491,97	2.859,21	2.859,21	2.859,21	4.772.588,38
1. Έκτακτα και ανάργανα έσοδα	7.339,22	189.006,85	49.172,92	117.907,34	4.772.588,38
2. Έκτακτα κέρδη	157.431,26	57.645,63	57.645,63	57.645,63	4.772.588,38
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	566.262,67	219.764,16	219.764,16	219.764,16	4.772.588,38
4. Προβλ για εκτακτ κινδύνους	30.838,65	45.452,05	45.452,05	45.452,05	4.772.588,38
Μειών: 1. Έκτακτα και ανάργανα έξοδα	285.000,00	-850.525,73	0,00	-204.954,50	4.772.588,38
2. Έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη(ζημιές))	4.079.450,05	4.079.450,05	4.079.450,05	4.079.450,05	4.772.588,38
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	2.980.486,38	2.980.486,38	3.605.446,64	3.605.446,64	4.772.588,38
4. Προβλ για εκτακτ κινδύνους	2.921.795,34	58.694,04	3.507.217,92	98.228,72	4.772.588,38
Μειών: οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	4.020.756,01	4.020.756,01	4.020.756,01	4.020.756,01	4.772.588,38
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ(ΚΕΡΔΗ(ΖΗΜΙΕΣ)) προ φόρων	2.921.795,34	58.694,04	3.507.217,92	98.228,72	4.772.588,38
	4.020.756,01	4.020.756,01	4.020.756,01	4.020.756,01	4.772.588,38

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ				
	Μετοχικό Κεφάλαιο	Επιχορηγήσεις πάγιου ενεργητικού	Υπόλοιπο Αποθεματικά κερδών(ζημιών) εις νέον κεφάλαιο	Υπόλοιπο Σύνολο
Υπόλοιπο 01/01/2006	6.855.132,75	17.296,89	12.906.210,09	4.772.588,38
Κέρδη (ζημιές) της χρήσεως			4.020.756,01	4.020.756,01
Φόρος εισοδήματος και λοιποί φόροι			-1.135.155,69	-1.135.155,69
Μεταφορά επιχορηγήσεων στα έκτακτα έσοδα		-3.578,50		-3.578,50
Μεταφορά κερδών από πωλήσεις χρεογράφων που προέρχονται από την εφαρμογή φορολογικών διατάξεων			186.862,34	186.862,34
Υπόλοιπο 31/12/2006	6.855.132,75	13.718,39	13.093.072,43	2.073.850,40

Παλλήνη, 30 Απριλίου 2006	
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ. & Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΚΗΣ Α.Δ.Τ. ΑΕ 521055	Ο ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ. ΒΗΣΙΑΡΙΩΝ ΤΟΠΟΥΣΑΣ Α.Δ.Τ. ΑΒ 650534
Ο ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ & ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΧΗΣ Α.Δ.Τ. ΑΕ 500492	Η ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΞΕΝΟΥ Α.Δ.Τ. Ρ 564804

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ ΧΡΗΣΗΣ 2006		
	1/1-31/12/2006 ΕΥΡΩ	1/1-31/12/2005 ΕΥΡΩ
Λειτουργικές δραστηριότητες		
Εισπράξεις από πελάτες	76.981.791,06	71.558.061,92
Πληρωμές σε προμηθευτές, πιστωτές και εργαζόμενους	66.449.106,18	68.771.088,22
Ταμιακές ροές από τις λειτουργικές δραστηριότητες	10.532.684,88	2.786.973,70
Πληρωμές φόρου εισοδήματος	1.423.180,59	-2.923.480,00
Καθαρές ταμιακές ροές από τις λειτουργικές δραστηριότητες	9.109.504,29	-136.506,30
Επενδυτικές δραστηριότητες		
Πληρωμές για απόκτηση συμμετοχών σε θυγατρικές, συγγενείς και κοινοπραξίες	269.946,89	2.211.296,50
Πληρωμές για απόκτηση ενσωμάτων παγίων και άλλων στοιχείων	3.189.561,71	2.036.728,16
Πληρωμές για απόκτηση χρηματοοικονομικών στοιχείων	5.479.518,87	6.837.611,05
Εισπράξεις από πώληση συμμετοχών, ενσωμάτων παγίων, άλλων στοιχείων και χρηματοοικονομικών στοιχείων	5.559.169,34	7.168.700,98
Εισπράξεις από επιχορηγήσεις ενσωμάτων παγίων		
Εισπράξεις από τόκους, μερίσματα και ενοίκια των στοιχείων των επενδυτικών δραστηριοτήτων	8.625,88	4.220,76
Καθαρές ταμιακές ροές από επενδυτικές δραστηριότητες	3.371.232,25	3.912.913,97
Χρηματοδοτικές δραστηριότητες		
Εισπράξεις, πληρωμές από αύξηση /μείωση μετοχικού κεφαλαίου		
Εισπράξεις από ληθέντα δάνεια		
Πληρωμές για δάνεια και τόκους	5.093.557,09	-1.424.326,80
Πληρωμές για μερίσματα χρηματοδοτικών μεθόδων		
Πληρωμές μερισμάτων		-15.660,16
Καθαρές ταμιακές ροές από χρηματοδοτικές δραστηριότητες	5.093.557,09	3.332.930,09
Καθαρή αύξηση/μείωση ταμιακών διαθεσίμων χρήσεως	644.714,95	-716.490,12
Ταμιακά διαθέσιμα στην αρχή της χρήσεως	535.478,58	1.251.968,70
Ταμιακά διαθέσιμα στη λήξη της χρήσεως	1.180.193,53	535.478,58

Οικονομική χρήση 1/1-31/12/2007

ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ ΝΕΟΣΤ Α.Β.Ε.Ε.									
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2007 - 20η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2007 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2007) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 5783/04/Β/86/99(98)									
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό Κλεισμένης χρήσεως 2007			Ποσό Προηγούμενης χρήσεως 2006			ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσό Κλεισμένης Χρήσεως 2007	Ποσό Προηγ/της Χρήσεως 2006
B. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	Αξία Κτήσεως	Αποβέσεις	Αντισ. Αξία	Αξία Κτήσεως	Αποβέσεις	Αντισ. Αξία	Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	Ποσό Κλεισμένης Χρήσεως 2007	Ποσό Προηγ/της Χρήσεως 2006
4.Λοιπά εξόδα εγκαταστάσεων	2.568.537,72	2.330.719,45	237.818,27	2.442.242,04	2.220.647,29	221.594,75	I.Κεφάλαια Μετοχολών		
	<u>2.568.537,72</u>	<u>2.330.719,45</u>	<u>237.818,27</u>	<u>2.442.242,04</u>	<u>2.220.647,29</u>	<u>221.594,75</u>	(233.565 μετοχές των 20,48 ευρώ)	<u>4.783.411,20</u>	<u>6.855.132,75</u>
Γ.ΛΟΙΠΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							III.Διαφορές αναπροσαρμογής - Επιοχηρήσεις επενδύσεων		
I.Αορίστες ακινητοποιήσεις							1.Καταβλημένο	<u>10.164,69</u>	<u>13.718,19</u>
1.Εξόδα σρεμών & αναπτύξεως	160.132,93	32.026,58	128.106,35	0,00	0,00	0,00			
2.Παραχωρήσεις & δικασμ.βιω.ιδιοκτ.	1.300.686,72	687.279,06	613.407,66	660.308,14	601.613,97	58.694,17			
	<u>1.460.819,65</u>	<u>719.305,64</u>	<u>741.514,01</u>	<u>660.308,14</u>	<u>601.613,97</u>	<u>58.694,17</u>			
II.Ενομήστες ακινητοποιήσεις							IV.Αποθεματικά κεφάλαια		
1.Γηπέδα - οικόπεδα	2.866.294,28	0,00	2.866.294,28	2.866.294,28	0,00	2.866.294,28	1.Τακτικά αποθεματικά	<u>885.460,81</u>	<u>745.990,57</u>
3.Κτίρια και τεχνικά έργα	20.889.606,38	13.917.585,91	6.972.020,47	20.295.031,17	12.648.549,66	7.646.481,51	Μείον: Ζημία από πώληση και αποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων	<u>-345.160,25</u>	<u>-248.878,14</u>
4.Μηχανήματα - τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	16.137.050,31	11.113.419,29	5.023.631,02	12.902.060,32	10.111.676,35	2.790.383,97		<u>540.320,56</u>	<u>497.112,43</u>
5.Μεταφορικά μέσα	1.645.147,56	1.384.957,82	260.189,74	1.593.172,26	1.282.436,61	310.735,67		<u>496.305,11</u>	<u>496.305,11</u>
6.Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	4.597.036,28	3.978.323,85	618.712,43	4.237.998,92	3.687.632,22	550.366,70			
7.Ακίνητες υπό εκτέλεση και προκ/ές	5.845,71	0,00	5.845,71	1.606.661,92	0,00	1.606.661,92			
	<u>46.140.960,52</u>	<u>30.394.286,87</u>	<u>15.746.693,65</u>	<u>43.501.218,89</u>	<u>27.730.294,84</u>	<u>16.770.924,05</u>		<u>15.042.403,63</u>	<u>12.099.654,89</u>
Σύνολο ακινητοποιήσεων (ΓI+ΓII)	<u>47.601.800,17</u>	<u>31.113.592,51</u>	<u>16.468.207,66</u>	<u>44.161.527,03</u>	<u>28.331.908,61</u>	<u>15.829.618,22</u>	V.Αποτελέσματα εις νέον	<u>16.079.029,30</u>	<u>13.093.072,43</u>
III.Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις							Υπολοιπα κερδών χρήσεως εις νέο	<u>479.329,60</u>	<u>-2.073.850,40</u>
1.Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις			10.781.742,77			9.441.742,77	Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (AI+ AIII+ AIV+ AV)	<u>21.351.934,79</u>	<u>17.888.072,97</u>
2.Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις			0,00			25.993,39			
7.Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			541.918,99			475.984,94			
			<u>11.323.661,76</u>			<u>9.943.721,10</u>	B.ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ & ΕΞΟΔΑ		
Σύνολο παγίου ενεργητικού (ΓI+ΓII+ΓIII)			<u>27.811.869,42</u>			<u>25.773.339,32</u>	2.Λοιπές προβλέψεις	<u>770.937,11</u>	<u>494.808,95</u>
Δ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ								<u>770.937,11</u>	<u>494.808,95</u>
I.Αποθέματα							Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
1.Εμπορεύματα			3.679.835,79			3.509.990,65	I.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις		
2.Προϊόντα έτοιμα και ημιτελή - Υποπροϊόντα και υπολείμματα			4.419.772,88			3.286.804,26	2.Δάνεια τραπεζών	<u>3.000.000,00</u>	<u>3.750.000,00</u>
3.Παραγωγή σε εξέλιξη			1.714.689,32			1.333.964,59	8.Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	<u>288.243,70</u>	<u>235.545,56</u>
4.Πρώτες και βοηθητικές ύλες - Αναλώσιμα υλικά - Ανταλλακτικά και είδη συσκευασίας			4.975.898,73			3.848.450,30		<u>3.985.545,56</u>	
5.Προκαταβολές για αγαθά αποθεμάτων			15.039.463,11			15.645.28	II.Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις		
			<u>15.039.463,11</u>			<u>12.133.055,08</u>	1.Προμηθευτές	<u>9.730.638,92</u>	<u>10.033.301,12</u>
II.Απαιτήσεις							3.Τραπεζές - Λογ/σμοί βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων	<u>26.613.629,97</u>	<u>22.616.189,63</u>
1.Πελάτες			12.702.041,89			10.682.196,11	4.Προκαταβολές πελατών	<u>1.123.151,70</u>	<u>756.787,31</u>
3.Γραμμάτια σε καθυστέρηση			5.285,56			5.285,56	5.Υποχρεώσεις από φόρους - τέλη	<u>883.180,10</u>	<u>2.632.264,60</u>
3α.Επιταγές εισπρακτές (μεταχρον.)			2.921.652,91			3.435.328,39	6.Ασφαλιστικοί οργανισμοί	<u>806.672,90</u>	<u>717.695,08</u>
3β.Επιταγές σε καθυστέρηση			776.644,61			749.564,61	7.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση	<u>525.250,33</u>	<u>534.809,68</u>
5.Βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις κατά συνδεδεμένων επιχειρήσεων			18.395,83			18.395,83	11.Πιστωτές διάφοροι	<u>248.848,12</u>	<u>172.868,16</u>
10.Επισφαλείς - επίδοκι πελάτες - χρεώστες			960.402,88			944.233,86		<u>39.931.382,04</u>	
11.Χρεώστες διάφοροι			3.230.221,71			3.691.894,71	Σύνολο υποχρεώσεων (ΓI+ΓII)	<u>43.219.625,74</u>	<u>41.449.441,14</u>
12.Λογ/σμοί διαχειρίσεως προκ/ων & πιστώσεων			5.399,68			31.601,57			
			<u>20.619.845,07</u>			<u>19.558.460,64</u>			
III.Χρεόγραφα									
1.Μετοχές			84.731,25			585.238,32			
Μείον: προβλέψεις υποτίμησης χρεογράφων			-17.180,00			-27.648,00			
3.Λοιπά χρεόγραφα			0,97			31.212,34			
			<u>67.552,22</u>			<u>588.802,66</u>			
IV.Διαθέσιμα									
1.Ταμείο			38.799,47			27.464,28			
3.Καταθέσεις τήκεως και προθεσμίας			1.067.029,73			1.152.729,25			
			<u>1.105.829,20</u>			<u>1.180.193,53</u>			
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔI+ ΔII+ ΔIII+ ΔIV)			<u>36.832.689,60</u>			<u>33.460.531,91</u>			
Ε.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							Δ.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
1.Εξόδα επομένων χρήσεων			433.317,77			414.400,59	1.Εξόδα επόμενων χρήσεων	<u>3.587,50</u>	<u>0,00</u>
2.Εσοδα χρήσεως εισπρακτέα			68.545,00			16.545,00	2.Εξόδα χρήσεως δουλεωμένα	<u>55.839,30</u>	<u>103.766,15</u>
3.Λοιποί μεταβατικοί λογαριασμοί ενεργητικού			17.684,38			47.877,64		<u>59.426,80</u>	
			<u>519.547,15</u>			<u>480.823,23</u>	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)	<u>65.401.924,44</u>	<u>59.936.089,21</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (B+Γ+Δ+Ε)			<u>65.401.924,44</u>			<u>59.936.089,21</u>	ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ		
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΔΙΣΤΙΚΟΙ							1.Αλλότρια περιουσιακά στοιχεία	<u>311.795,35</u>	<u>47.163,36</u>
1.Αλλότρια περιουσιακά στοιχεία			311.795,35			47.163,36	2.Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυησεων & εμπράγματων ασφαλειών	<u>2.968.505,86</u>	<u>1.525.532,83</u>
2.Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυησεων & εμπράγματων ασφαλειών			2.968.505,86			1.525.532,83	3.Υποχρεώσεις από αμοσ/ρές συμβάσεις	<u>424.040,39</u>	<u>0,00</u>
3.Απαιτήσεις από αμοσ/τεροβαρείς συμβάσεις			424.040,39			801.572,90	4.Λοιποί πιστωτικοί λογαριασμοί ταξέως	<u>801.572,90</u>	<u>793.975,28</u>
4.Λοιποί χρεωστικοί λογαριασμοί ταξέως			801.572,90			4.505.914,50		<u>2.366.671,47</u>	
			<u>4.505.914,50</u>			<u>2.366.671,47</u>			

Σημειώσεις: 1) Με την απόφαση της έκτακτης Γενικής Συνέλευσης της 17.12.2007 έγινε μείωση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, με μείωση της ονομαστικής αξίας της μετοχής από 29,35€ σε 20,48€, κατά ποσό €2.071.721,55 με ισόποσο συμψηφισμό ζημιών προηγούμενων χρήσεων. (Απόφαση Νομόρχη Ανατ. Αττικής 10778/07) 2) Επί των ακινήτων της εταιρείας δεν υφίσταται εμπράγματο βάρη. 3) Η εταιρεία έχει εγγυηθεί υπέρ θυγατρικής εταιρείας για συνολικό ποσό € 3.000.000,00.

Οικονομική χρήση 1/1-31/12/2008

ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ ΝΕΟΣΤΕ Α.Β.Ε.Ε.						
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008 - 21ης ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2008 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 5783/04/Β/86/89(98)						
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό Κλειομένης χρήσεως 2008			Ποσό Προηγούμενης χρήσεως 2007		
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	Αξία Κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπ. Αξία	Αξία Κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπ. Αξία
4.Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεων	2.663.118,23	2.443.537,56	219.580,67	2.568.537,72	2.330.719,45	237.818,27
	<u>2.663.118,23</u>	<u>2.443.537,56</u>	<u>219.580,67</u>	<u>2.568.537,72</u>	<u>2.330.719,45</u>	<u>237.818,27</u>
Γ.ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
Ι.Ασώματες ακινητοποιήσεις						
1.Έξοδα έρευνών & αναπτύξεως	160.132,93	64.053,14	96.079,79	160.132,93	32.026,58	128.106,35
2.Παραχωρήσεις & δικαιώματα βιο.ιδιοκτησίας	<u>1.300.686,72</u>	<u>751.317,06</u>	<u>549.369,66</u>	<u>1.300.686,72</u>	<u>687.279,06</u>	<u>613.407,66</u>
	<u>1.460.819,65</u>	<u>815.370,20</u>	<u>645.449,45</u>	<u>1.460.819,65</u>	<u>719.305,64</u>	<u>741.514,01</u>
ΙΙ.Ενομήστες ακινητοποιήσεις						
1.Γήπεδα - οικόπεδα	2.637.607,59	0,00	2.637.607,59	2.866.294,28	0,00	2.866.294,28
3.Κτίρια και τεχνικά έργα	21.189.136,45	15.195.267,49	5.993.846,96	20.889.606,36	13.917.585,91	6.972.020,47
4.Μηχανήματα - τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπές μηχανολογικές εξοπλισίες	16.214.800,52	12.335.065,50	3.879.715,02	16.137.050,31	11.113.419,29	5.023.631,02
5.Μεταφορικά μέσα	1.688.067,09	1.467.792,78	220.274,31	1.645.147,56	1.384.957,82	260.189,74
6.Επιπλα και λοιπές εξοπλισίες	4.964.385,85	4.190.021,63	774.364,22	4.597.036,28	3.978.323,85	618.712,43
7.Ακινήτοποιητες υπό εκτέλεση και προκαταβολές	43.200,00	0,00	43.200,00	5.845,71	0,00	5.845,71
	<u>46.937.197,50</u>	<u>33.188.187,40</u>	<u>13.749.010,10</u>	<u>46.140.980,52</u>	<u>30.394.286,87</u>	<u>15.746.693,65</u>
Σύνολο ακινήτοποιητων (ΓΙ+ΓΙΙ)	<u>48.398.017,15</u>	<u>34.003.557,60</u>	<u>14.394.459,55</u>	<u>47.601.800,17</u>	<u>31.113.592,51</u>	<u>16.488.207,66</u>
ΙΙΙ.Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις						
1.Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις			10.781.742,77			10.781.742,77
7.Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			<u>570.530,10</u>			<u>541.918,99</u>
			<u>11.352.272,87</u>			<u>11.323.661,76</u>
Σύνολο παγίου ενεργητικού (ΓΙ+ΓΙΙ+ΓΙΙΙ)			<u>25.746.732,42</u>			<u>27.811.869,42</u>
Δ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
Ι.Αποθέματα						
1.Εμπορεύματα			4.631.923,81			3.679.835,79
2.Προϊόντα έτοιμα και ημιτελή - Υποπροϊόντα και υπολείμματα			4.409.150,77			4.419.772,88
3.Παραγωγή σε εξέλιξη			1.478.016,35			1.714.689,32
4.Πρώτες και βοηθητικές ύλες - Αναλώσιμα υλικά - Ανταλλακτικά και είδη συσκευασίας			4.189.807,69			4.975.898,73
5.Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων			<u>123.041,95</u>			<u>249.266,98</u>
			<u>14.811.740,57</u>			<u>15.039.463,11</u>
ΙΙ.Αποθήκες						
1.Πελάτες			12.198.074,66			12.702.041,89
3.Γραμμάτια σε καθυστέρηση			5.265,56			5.265,56
3α.Επιταγές εισπρακτέες (μεταχρον.)			4.015.255,71			2.921.652,91
3β.Επιταγές σε καθυστέρηση			1.027.164,61			776.464,61
10.Επισφαλείς - επίδικα πελάτες - χρεώστες			1.050.912,77			960.402,88
11.Χρεώστες διάφοροι			1.789.544,45			3.248.617,54
12.Λογ/μοί διαγραφέντων προκλήν & πιστώσεων			<u>113.134,67</u>			<u>5.399,68</u>
			<u>20.199.352,43</u>			<u>20.619.845,07</u>
ΙΙΙ.Χρέεγραφο						
1.Μετοχές		0,00			84.731,25	
Μείον: προβλέψεις υπατίμησης χρεογράφων		<u>0,00</u>			<u>-17.180,00</u>	
3.Λοιπά χρεόγραφα			<u>0,00</u>			<u>0,97</u>
			<u>0,00</u>			<u>67.552,22</u>
ΙV.Διαθέσιμα						
1.Ταμείο			30.286,91			36.799,47
3.Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας			<u>1.013.688,29</u>			<u>1.067.029,73</u>
			<u>1.043.975,20</u>			<u>1.103.829,20</u>
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ+ΔΙV)			<u>36.055.070,20</u>			<u>36.832.689,60</u>
Ε.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ						
1.Έσοδα επόμενων χρήσεων			97.858,44			433.317,77
2.Έσοδα χρήσεως εισπρακτέα			127.259,93			68.545,00
3.Λοιποί μεταβατικοί λογαριασμοί ενεργητικού			<u>4.502,29</u>			<u>17.684,36</u>
			<u>229.620,66</u>			<u>519.547,15</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			<u>62.251.003,95</u>			<u>65.401.924,44</u>
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ						
1.Αλλάτρια περιουσιακά στοιχεία			659.567,15			311.795,35
2.Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών			1.401.341,68			2.968.505,86
3.Απαιτήσεις από αμοιτροβαρείς συμβάσεις			398.616,00			424.040,39
4.Λοιποί χρεωστικοί λογαριασμοί τάξεως			<u>1.701,06</u>			<u>801.572,90</u>
			<u>2.461.225,89</u>			<u>4.505.914,50</u>
ΠΑΘΗΤΙΚΟ						
Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ						
Ι.Κεφάλαιο Μετοχικό						
(233.565 μετοχές των 20,48 ευρώ)						
1.Κατοβλημένο		4.783.411,20				4.783.411,20
ΙΙΙ.Διαφορές αναπροσαρμογής - Επικυρηθέντες επενδύσεις - Διαρές παγίων						
2.Διαφορές από αν/γ ή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων			437.118,95			0,00
3.Επι/σεις επενδύσεων πάγιου ενεργητικού			<u>6.611,19</u>			<u>10.184,69</u>
			<u>443.730,14</u>			<u>10.184,69</u>
ΙV.Αποθεματικά κεφάλαια						
1.Τοκιστικό αποθεματικό			912.766,13			885.480,81
Μείον: Σημία από πώληση και αποτίμηση συμ/χών & χρεογράφων			<u>-453.547,59</u>			<u>-345.160,25</u>
			<u>459.218,54</u>			<u>540.320,56</u>
3.Εκτακτα αποθεματικά			496.305,11			496.305,11
4.Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων			<u>15.568.610,63</u>			<u>15.042.403,63</u>
			<u>16.524.134,28</u>			<u>16.079.029,30</u>
V.Αποτελέσματα εις νέον						
Υπόλοιπο κερδών χρήσεως εις νέο			603.002,66			479.329,60
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (ΑΙ+ΑΙΙ+ΑΙV+ΑV)			<u>22.354.278,28</u>			<u>21.351.934,79</u>
Β.ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ & ΕΞΟΔΑ						
1.Πρόβλεψη για αποτίμηση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία			150.000,00			0,00
2.Λοιπές προβλέψεις			<u>1.092.236,16</u>			<u>770.937,11</u>
			<u>1.242.236,16</u>			<u>770.937,11</u>
Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ						
Ι.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις						
2.Δάνεια τραπεζών			0,00			3.000.000,00
8.Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις			<u>297.589,22</u>			<u>288.243,70</u>
			<u>297.589,22</u>			<u>3.288.243,70</u>
ΙΙ.Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις						
1.Προμηθευτές			7.898.943,92			9.730.638,92
3.Τράπεζες - Λογ/μοί βραχ. χρημ/σεων			27.457.920,27			26.613.629,97
4.Προκαταβολές πελατών			1.111.740,30			1.123.151,70
5.Υποχρεώσεις από φόρους - τέλη			813.609,17			883.180,10
6.Αφορολόγητοι οργανισμοί			813.510,17			806.672,90
7.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση			0,00			525.260,33
11.Πιστωτές διάφοροι			<u>49.410,78</u>			<u>248.848,12</u>
			<u>38.145.134,61</u>			<u>39.931.382,04</u>
Σύνολο υποχρεώσεων (ΓΙ+ΓΙΙ)			<u>38.442.732,83</u>			<u>43.219.625,74</u>
Δ.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ						
1.Έσοδα επόμενων χρήσεων			64.793,75			3.587,50
2.Έσοδα χρήσεως δουλειωμένα			146.962,93			56.839,30
			<u>211.756,68</u>			<u>59.426,80</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)			<u>62.251.003,95</u>			<u>65.401.924,44</u>
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ						
1.Αλλάτρια περιουσιακά στοιχεία			659.567,15			311.795,35
2.Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών			1.401.341,68			2.968.505,86
3.Υποχρεώσεις από αμοιτροβαρείς συμβάσεις			398.616,00			424.040,39
4.Λοιποί πιστωτικοί λογαριασμοί τάξεως			<u>1.701,06</u>			<u>801.572,90</u>
			<u>2.461.225,89</u>			<u>4.505.914,50</u>

Σημειώσεις: 1.Η τελευταία αναπροσαρμογή των ακινήτων της εταιρείας, έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 20 έως 27 του Ν.2085/1992, έγινε στη χρήση 2008. 2) Επί των ακινήτων της εταιρείας δεν υφίστανται εμπράγματα βάρη. 3) Η εταιρεία έχει εγγυηθεί υπέρ θυγατρικής εταιρείας για συνολικό ποσό € 3.000.000,00.

5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΕΡΕΥΝΑ

5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Για να ολοκληρώσουμε την πτυχιακή μας εργασία και κατόπιν της υποδείξεως του καθηγητή μας κ. Κουτρούμπα Βασιλείου, θεωρήσαμε ότι είναι απαραίτητο να κάνουμε την προσωπική μας έρευνα για το Franchise. Έτσι σκεφτήκαμε και δημιουργήσαμε τρία ερωτηματολόγια. Στο ένα ερωτηματολόγιο κάνουμε ερωτήσεις γενικά για το franchise ενώ στο άλλο απευθυνόμαστε προσωπικά στους ίδιους για να ενημερωθούμε το λόγο που θέλησαν να ασχοληθούν με το franchise.

Θεωρήσαμε ότι η έρευνά μας δεν θα ήταν ολοκληρωμένη εάν δεν ρωτάγαμε και ανθρώπους που ενώ είχαν franchise, στη συνέχεια διέκοψαν τη σύμβασή τους. Για το λόγο αυτό δημιουργήσαμε ένα τρίτο ερωτηματολόγιο το οποίο και τους απευθύναμε.

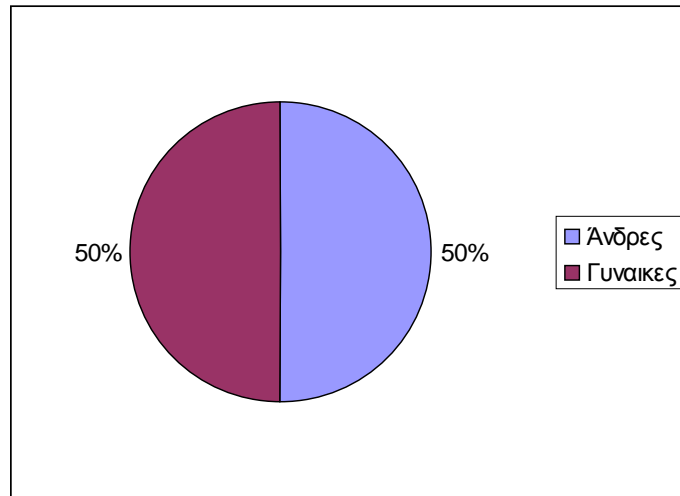
Όλη η έρευνά μας έγινε στην πόλη της Πρέβεζας, όπου και φοιτήσαμε. Απευθυνθήκαμε συνολικά σε δεκαοχτώ (18) επιχειρήσεις που είτε λειτουργούσαν με σύμβαση franchise είτε την είχαν διακόψει και αυτό που θέλουμε να επισημάνουμε είναι ότι σε όλους όσους απευθύναμε το ερωτηματολόγιό μας ήταν πρόθυμοι να μας απαντήσουν και δεν μας δημιούργησαν κανένα πρόβλημα. Τους ευχαριστούμε γι' αυτό θερμά.

Όλα τα ερωτηματολόγια τα παραθέτουμε στο παράρτημα Α, Β και Γ στο τέλος της πτυχιακής μας εργασίας και τα συμπεράσματα από αυτά τα αναλύουμε στη συνέχεια.

5.2. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ FRANCHISE

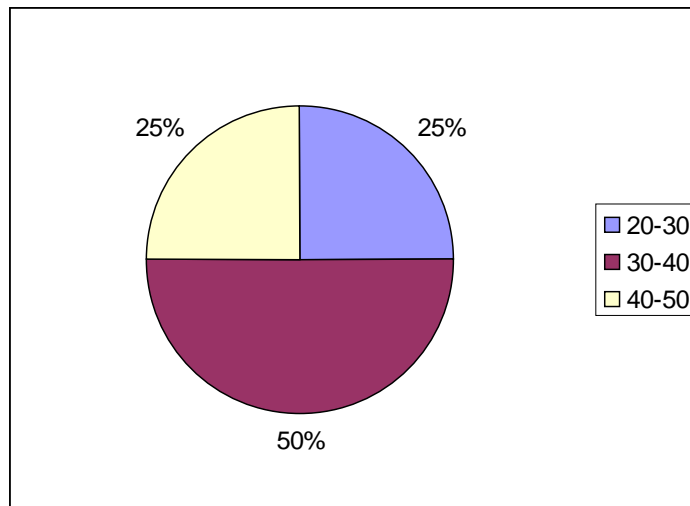
Όπως είπαμε και στην εισαγωγή αυτού του κεφαλαίο απευθυνθήκαμε σε επιχειρήσεις που λειτουργούν κάτω από τη σύμβαση franchise. Ο αριθμός αυτών των επιχειρήσεων ήταν 18. Εξ αυτών που ερωτήσαμε το 50% ήταν άνδρες και το 50% γυναίκες, όπως παρατηρούμε και από το παρακάτω διάγραμμα.

Διάγραμμα 7: Ποσοστό ανδρών και γυναικών που έχουν franchise.



Από αυτούς το 50% ήταν ηλικίας 30-40 ενώ από 25% είχαν οι ηλικίες 20-30 και 40-50, όπως βλέπουμε και από το παρακάτω διάγραμμα.

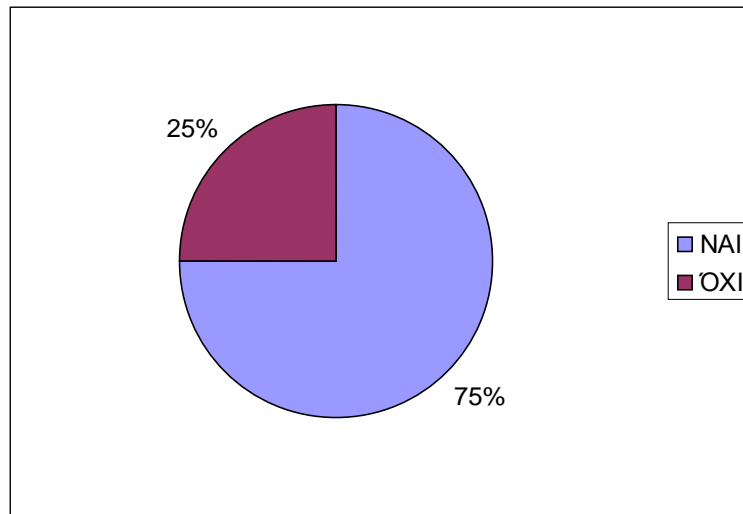
Διάγραμμα 8: Ηλικία ερωτηθέντων



Η επόμενη ερώτηση που τους απευθύναμε ήταν πόσο χρόνο ασχολούνται με το franchise. Όλοι μας απάντησαν ότι ασχολούνται μέχρι 5 χρόνια.

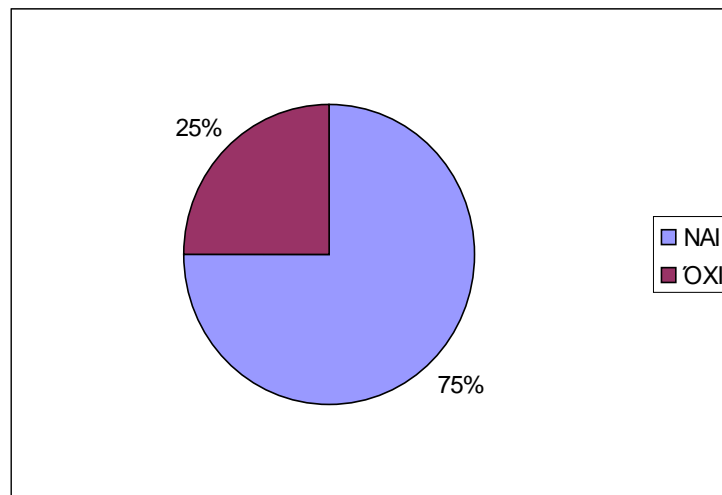
Στην ερώτηση που τους κάναμε «ήταν το franchise η καλύτερη επιλογή για εσάς», αυτό που μας έκανε εντύπωση ήταν ότι ένας μας απάντησε ότι δεν είναι η καλύτερη επιλογή.

Διάγραμμα 9: Είναι το franchise η καλύτερη δυνατή επιλογή για εσάς;



Η επόμενη ερώτηση που τους έγινε ήταν εάν είναι ευχαριστημένοι με την απόδοση της επιλογής του franchise. Και εδώ αυτός που στην προηγούμενη ερώτηση μας απάντησε αρνητικά, το ίδιο απάντησε και σε αυτή. Έτσι το 75% απάντησε θετικά ενώ το 25% αρνητικά.

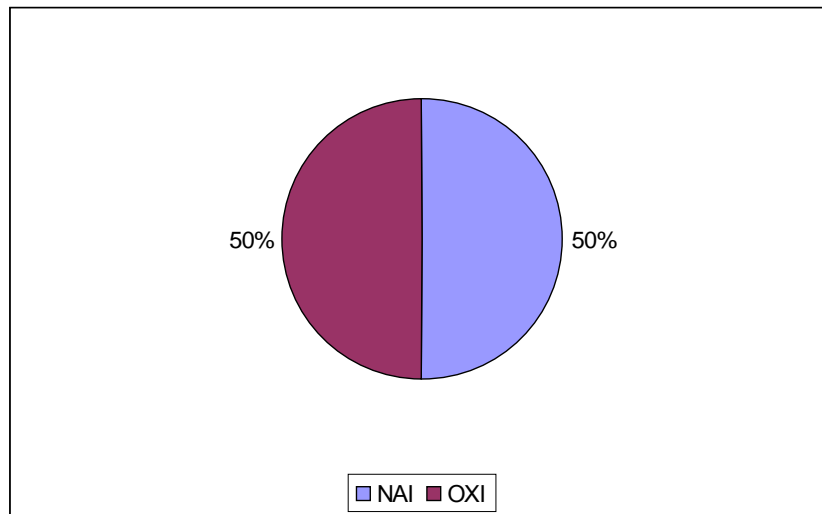
Διάγραμμα 10: Είστε ευχαριστημένοι με την απόδοση της επιλογής του franchise;



Επειδή θέλαμε να δούμε το κατά πόσο είναι ευχαριστημένοι με την επιλογή τους, τους ρωτήσαμε εάν είναι ικανοποιημένοι με την απόδοση της επιχείρησής τους μετά το franchise. Και εδώ το 75% απάντησε θετικά ενώ το 25% αρνητικά.

Κατόπιν ρωτήθηκαν εάν είχαν το απαραίτητο κεφάλαιο όταν αγόρασαν την φίρμα της εταιρείας. Το 50% απάντησε θετικά και το 50% αρνητικά.

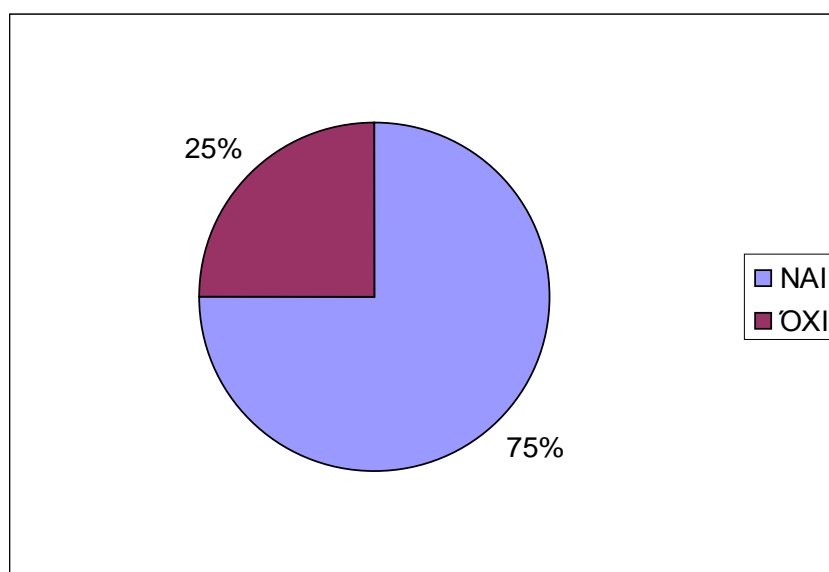
Διάγραμμα 11: Είγατε το απαραίτητο κεφάλαιο όταν αγοράσατε τη φίρμα της εταιρείας;



Επειδή το 50% απάντησε αρνητικά στην προηγούμενη ερώτηση, τους ρωτήσαμε πώς εξοικονομήσανε το συγκεκριμένο κεφάλαιο που απαιτούνταν. Μας απάντησαν το 50% ότι πήραν δάνειο και το 50% με μηνιαία πληρωμή.

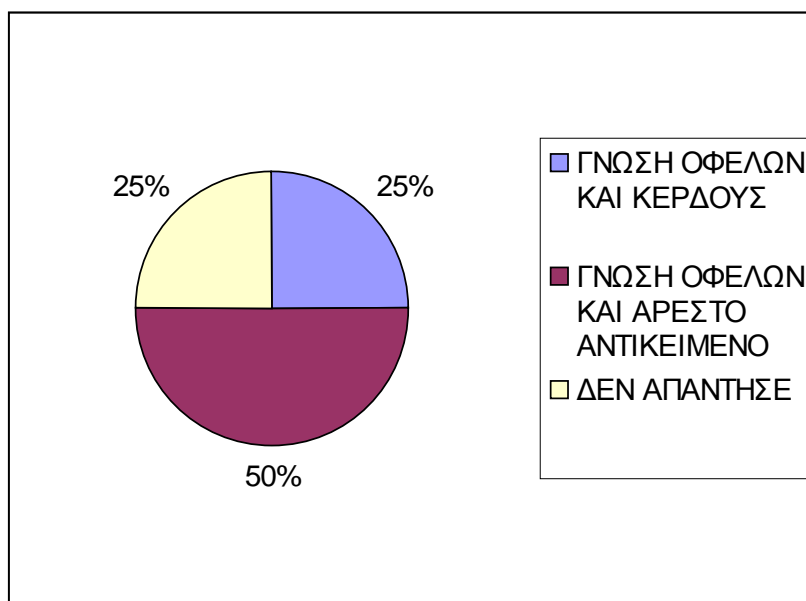
Η επόμενη ερώτηση που τους έγινε ήταν εάν είχαν προηγούμενη εμπειρία στο συγκεκριμένο κλάδο. Το 75% απάντησε αρνητικά ενώ το 25% θετικά.

Διάγραμμα 12: Είχατε προηγούμενη εμπειρία στο συγκεκριμένο κλάδο;



Ύστερα τους ρωτήσαμε εάν γνώριζαν από πριν τα οφέλη που θα είχαν από τη συγκεκριμένη επιλογή τους ή εάν προβήκανε σε αυτήν την επιλογή επειδή τους άρεσε μόνο το αντικείμενο. Το 50% μας απάντησε ότι γνώριζαν τα οφέλη και τους άρεσε το αντικείμενο της ενασχόλησής τους. Το 25% μας είπε ότι γνώριζε τα οφέλη και τα κέρδη που θα αποκόμιζε από τη συγκεκριμένη επιχειρηματική κίνηση, ενώ το 25% δεν μας απάντησε καθόλου.

Διάγραμμα 13: Γνωρίζατε τα οφέλη από την επιλογή σας ή αναλάβετε αυτή την επιχείρηση επειδή σας άρεσε το αντικείμενο;



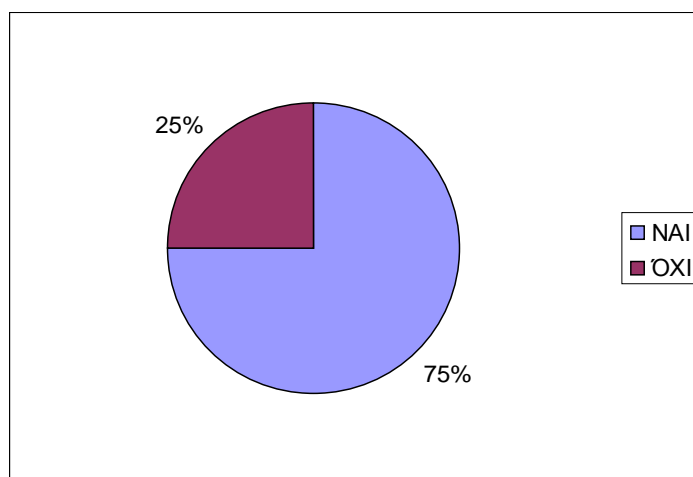
Στην ερώτησή μας «σε πόσα χρόνια ανέρχεται η σύμβασή σας», το 25% μας απάντησε 5 χρόνια, το 25% έξι χρόνια, το 25% δέκα χρόνια και το υπόλοιπο 25% δεκαπέντε χρόνια.

Στη συνέχεια τους ρωτήσαμε εάν υπάρχει δυνατότητα ανανέωσης της σύμβασής τους. Όλοι μας απάντησαν θετικά.

Το ίδιο θετικά μας απάντησαν και στην ερώτηση εάν είχαν την ανάλογη εκπαίδευση και στήριξη από τους υπευθύνους της εταιρείας πριν ανοίξουν το κατάστημά τους.

Κατόπιν τους ρωτήσαμε εάν έχουν δημιουργήσει ένα δίκτυο επικοινωνίας με άλλους franchisees. Το 75% μας απάντησαν πως έχουν επικοινωνία με άλλους ενώ το 25% μας απάντησε αρνητικά.

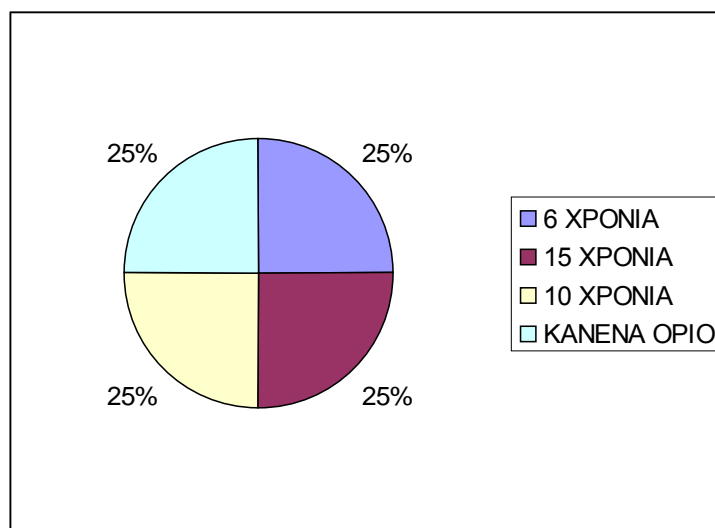
Διάγραμμα 14: Έχετε δημιουργήσει ένα δίκτυο επικοινωνίας με άλλους franchisees;



Η δέκατη τέταρτη ερώτηση που τους έγινε ήταν εάν είχαν κάποιες εγγυήσεις ότι ο δικαιούχος δεν πρόκειται να πουλήσει άλλα συμβόλαια δικαιόχρησης ή να ανοίξει δικά του καταστήματα στην γενικότερη γεωγραφική περιοχή που έχουν εγκατασταθεί οι ερωτηθέντες. Όλοι μας απάντησαν θετικά.

Επειδή μας απάντησαν θετικά όλοι τους ρωτήσαμε για πόσο χρονικό διάστημα υφίστανται αυτές οι εγγυήσεις που τους έχουν δώσει. Κάποιος μας απάντησε ότι δεν υπάρχει χρονικό όριο ενώ οι υπόλοιποι μας απάντησαν για 6 χρόνια, για 10 χρόνια και 15 χρόνια.

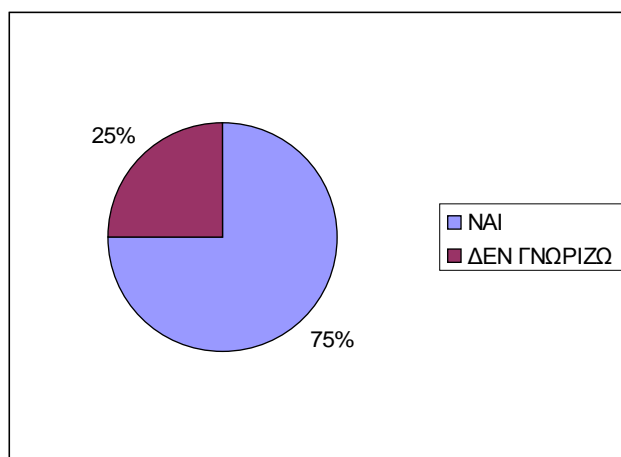
Διάγραμμα 15: Το χρονικό διάστημα που υφίστανται οι εγγυήσεις ότι δεν θα ανοίξουν άλλα καταστήματα με την ίδια φίρμα



Η επόμενη ερώτηση που τους έγινε αφορούσε στο εάν πληρώνουν συμμετοχή για τη διαφήμιση της φίρμας τους. Το 75% μας είπε ότι δεν πληρώνει συμμετοχή ενώ το 25% μας είπε ότι πληρώνει, αν και δεν είναι και πολύ σίγουρος για την απάντησή του, γι' αυτό και έβαλε ένα ερωτηματικό.

Τελειώνοντας τους τέθηκε το ερώτημα εάν πιστεύουν ότι υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης της συγκεκριμένης αλυσίδας καταστημάτων στην Ελληνική αγορά. Το 75% μας απάντησε θετικά ενώ το 25% δεν γνωρίζει.

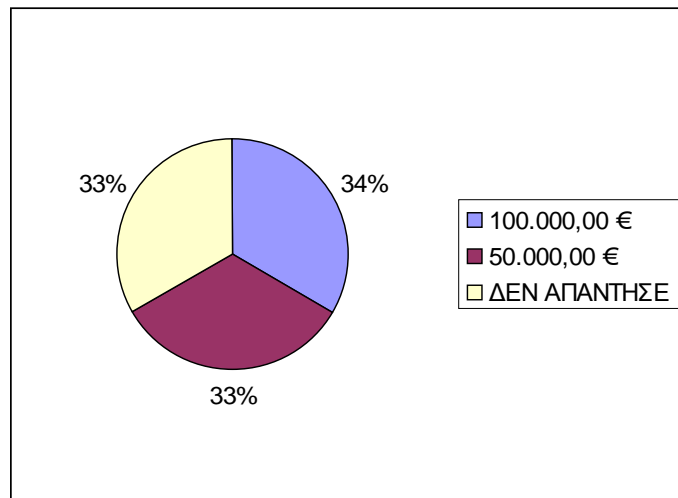
Διάγραμμα 16: Υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης της συγκεκριμένης φίρμας;



5.3. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΤΟ FRANCHISE

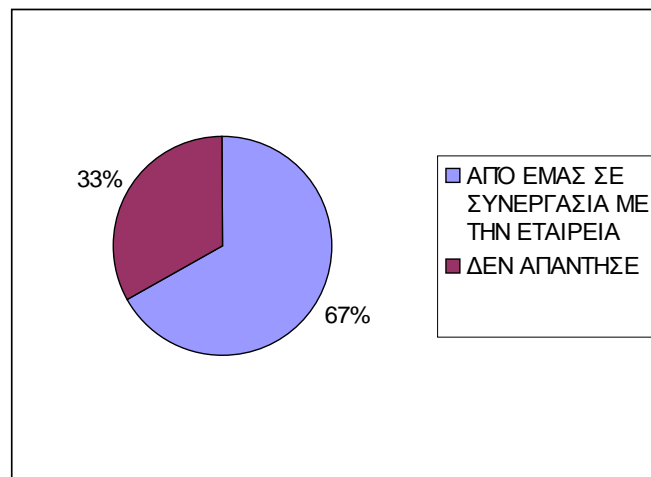
Επειδή θέλαμε να ενημερωθούμε για το franchise γενικά και να πάρουμε ορισμένες πληροφορίες, δημιουργήσαμε ένα ερωτηματολόγιο το οποίο απευθύναμε σε καταστήματα που έχουν franchise. Ένας εξ αυτών δεν μας απάντησε, ενώ αυτά που μας απάντησαν οι υπόλοιποι τα παραθέτουμε στη συνέχεια. Στην πρώτη ερώτηση σε πόσο ποσό ανέρχεται το entry free, ο ένας μας απάντησε ότι ανάλογα με το κατάστημα σε 100.000,00 €, ενώ ο άλλος ανάλογα με την περιοχή από 20.000,00 € μέχρι 50.000,00 €.

Διάγραμμα 17: Ποιο είναι το ποσό του entry free;



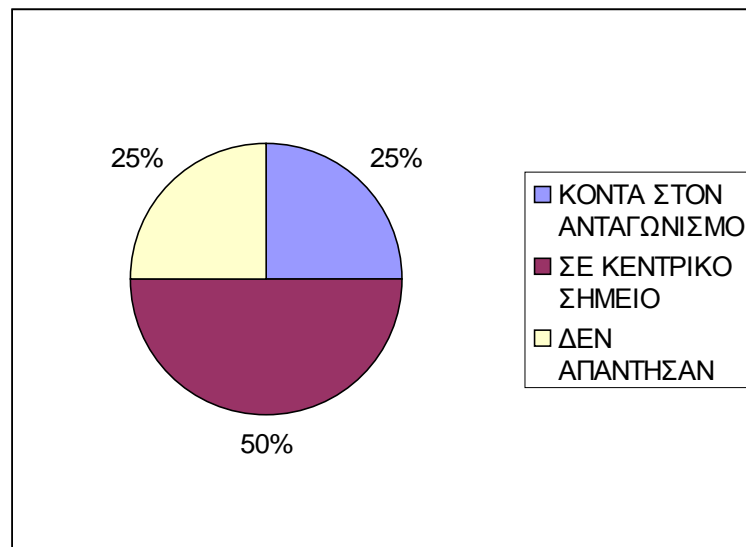
Τους ρωτήσαμε εάν η τοποθεσία του καταστήματός τους επιλέγεται από τους ίδιους ή από αυτούς που έχουν τη φίρμα. Το 67% μας απάντησε ότι η τοποθεσία επιλέγεται από αυτούς που ανοίγουν το κατάστημα αλλά πάντοτε σε συνεργασία με την εταιρεία της φίρμας.

Διάγραμμα 18: Επιλογή τοποθεσίας του καταστήματος



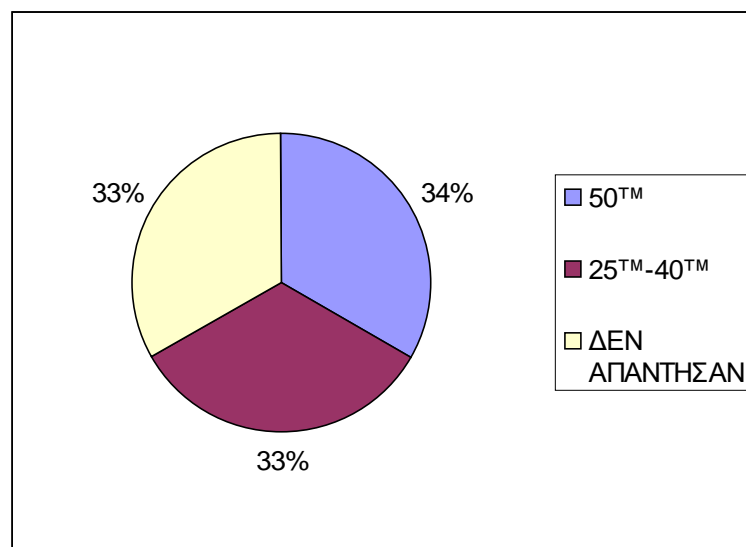
Κατόπιν ρωτηθήκανε με ποια κριτήρια επιλέγεται η τοποθεσία του καταστήματος. Το 25% μας απάντησε ότι επιλέγεται η τοποθεσία του καταστήματος να είναι κοντά σε ανταγωνιστικά καταστήματα, το 50% μας είπε ότι επιλέγεται να είναι σε κεντρικό σημείο το κατάστημά τους ενώ το 25% δεν απάντησε.

Διάγραμμα 19: Κριτήρια τοποθεσίας καταστήματος franchise



Η επόμενη ερώτηση ήταν ποιο πρέπει να είναι το μέγεθος τους καταστήματος. Το 34% μας απάντησε 50 τ.μ., το 33% 25-40 τ.μ. ενώ το 33% δεν μας απάντησε.

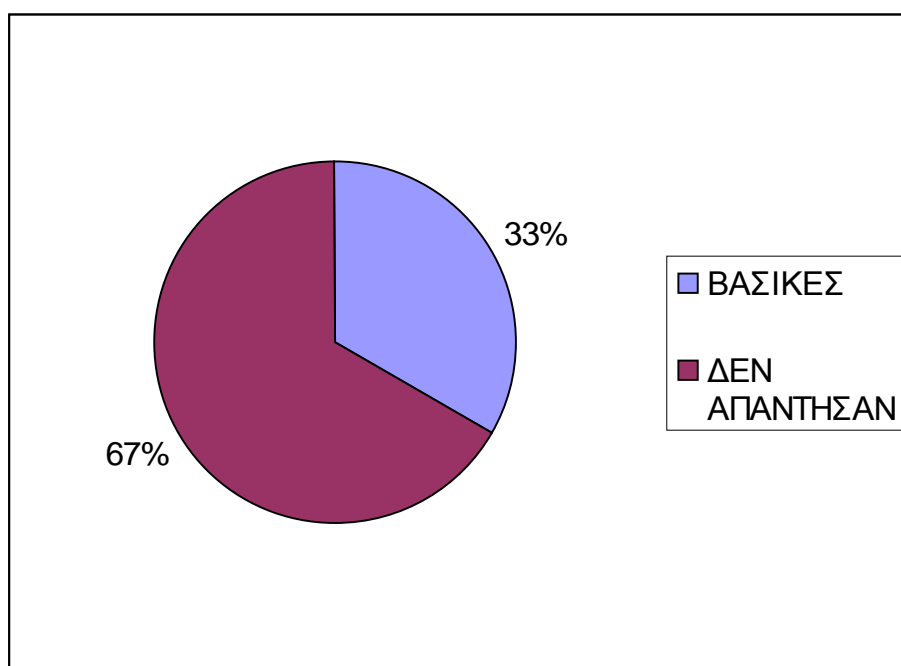
Διάγραμμα 20: Ποιο το μέγεθος του καταστήματος σε τετραγωνικά μέτρα



Η επόμενη ερώτηση που τους έγινε ήταν «ποιες προδιαγραφές πρέπει να πληρεί το καινούργιο κατάστημά σας;». Το 67% δεν μας απάντησε ενώ το 33% μας είπε ότι το κατάστημά τους πρέπει να πληρεί τις βασικές προδιαγραφές. Τους ρωτήσαμε προφορικά ποιες είναι αυτές οι προδιαγραφές που πρέπει να τηρούνται και όλοι σχεδόν μας απάντησαν

ότι το κατάστημα πρέπει εκτός από το να βρίσκεται σε κεντρικό σημείο της πόλεως, να έχει και συγκεκριμένα τετραγωνικά μέτρα αλλά και η εμφάνισή του να είναι σύμφωνα με τα άλλα καταστήματα του ίδιου κλάδου σχεδόν ομοιόμορφη. Επιπλέον μας τόνισαν ότι στις προδιαγραφές συμπεριλαμβάνεται και η συμπεριφορά τόσο του υπευθύνου του καταστήματος όσο και των υπαλλήλων που τυχόν έχει.

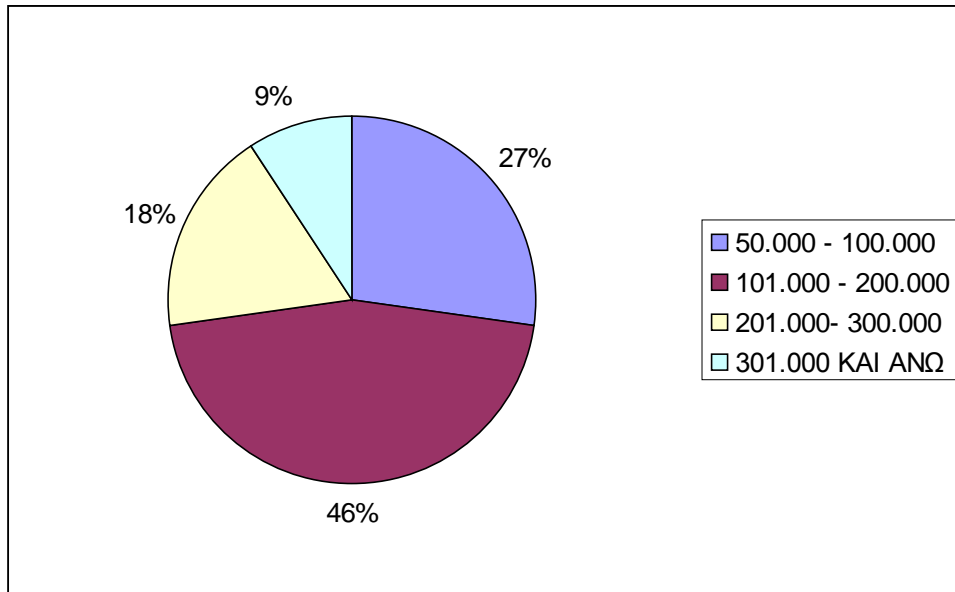
Διάγραμμα 21: Τι προδιαγραφές πρέπει να πληρεί το καινούργιο κατάστημα;



Η επόμενη ερώτηση αφορούσε το ύψος της επένδυσης. Το 27% μας απάντησε ότι το ύψος της επένδυσης κυμάνθηκε από 50.000,00 € έως 100.000,00 €, το 46% μας είπε ότι το ποσό κυμάνθηκε από 101.000,00 € έως 200.000,00 €, το 18% πως κυμάνθηκε από 201.000,00 € έως 300.000,00 €, ενώ το 9% από 301.000,00€ και πάνω.

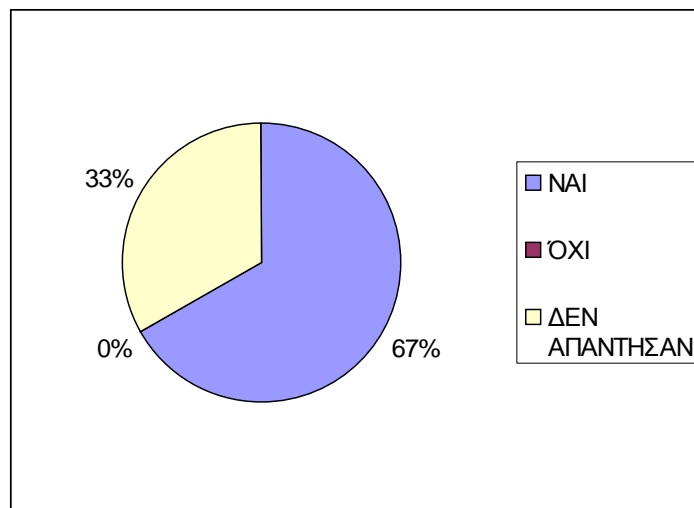
Αυτό που αξίζει σε αυτό το σημείο να τονιστεί είναι ότι το μεγαλύτερο ύψος επένδυσης το ήθελε ο κλάδος της τεχνολογίας, τα εκπαιδευτικά κέντρα και τα καταστήματα καλλυντικών. Το αμέσως μεγαλύτερο ποσό το ήθελαν τα καταστήματα με είδη οικιακού εξοπλισμού, ενώ πιο μικρά ποσά χρειάστηκαν οι κλάδοι της ένδυσης, της υπόδησης και των πολυφαγίων.

Διάγραμμα 22: Το χρηματικό ύψος της επένδυσης



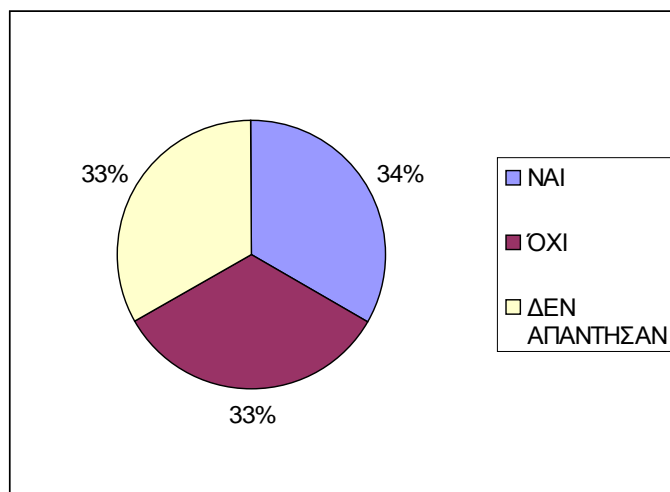
Στην ερώτησή μας εάν τους παρασχέθηκαν υπηρεσίες υποστήριξης όταν έγιναν franchisee, από την κεντρική επιχείρηση, το 67% απάντησε θετικά ενώ το 33% αρνητικά. Επίσης ανέφεραν ότι οι υπηρεσίες αυτές ήταν στο στήσιμο τις βιτρίνας, υποστήριξη στη διαφήμιση που τους έγινε στον τόπο τους, τεχνική υποστήριξη και συνεχής εκπαίδευση υπαλλήλων.

Διάγραμμα 23: Παρασχέθηκαν υπηρεσίες υποστήριξης όταν γίνατε franchisee;



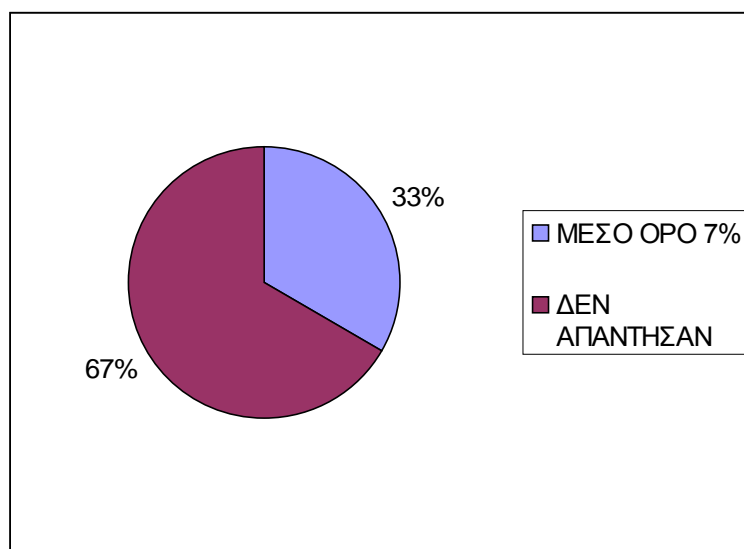
Η επόμενη ερώτηση ήταν εάν η εκπαίδευση του προσωπικού της επιχείρησης είναι δική τους υπόθεση. Το 34% μας απάντησε θετικά, το 33% αρνητικά ενώ το υπόλοιπο 33% δεν μας απάντησε.

Διάγραμμα 24: Η εκπαίδευση του προσωπικού της επιχείρησης άπτεται των αρμοδιοτήτων σας;



Τους ρωτήσαμε σε ποιο ποσό ανέρχεται το royalties. Το 33% μας είπε κατά μέσο όρο 7% ενώ το 67% δεν μας απάντησε.

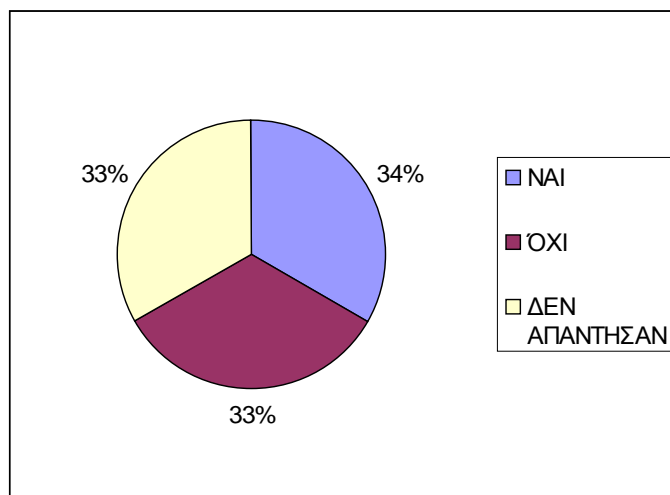
Διάγραμμα 25: Σε ποιο ποσό ανέρχεται το royalties



Επίσης τους ρωτήσαμε με ποια κριτήρια γίνεται η επιλογή των franchise. Μας απάντησαν ότι η πολυετής πείρα πάνω στο συγκεκριμένο αντικείμενο είναι σημαντική, καθώς επίσης το να είναι κοινωνικοί, ευγενικοί, ευχάριστοι με τον πελάτη και τους επιχειρηματίες.

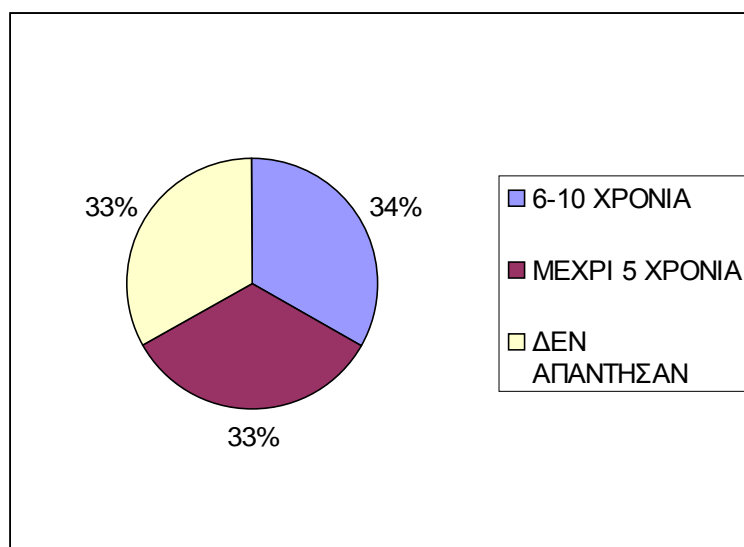
Εάν προαπαιτείτε εμπειρία για να γίνει κάποιος franchise μας απάντησε το 34% πως απαιτείται, το 33% πως δεν απαιτείται ενώ το 33% δεν μας απάντησε.

Διάγραμμα 26: Προαπαιτείτε εμπειρία για να γίνει κάποιος franchise;



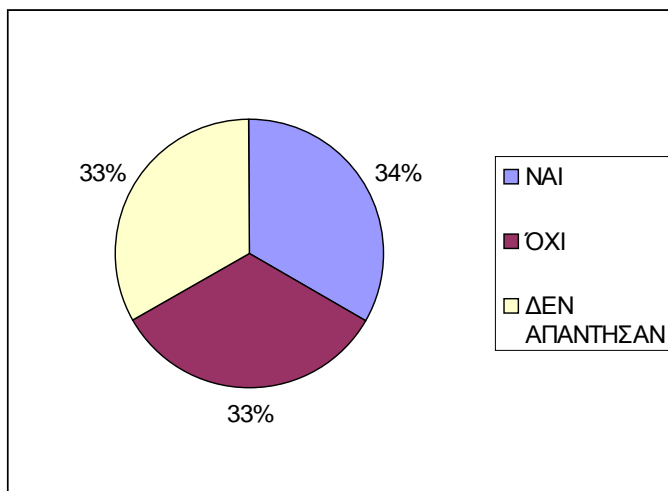
Ρωτηθήκανε σε πόσα χρόνια ανέρχεται η σύμβασή τους. Το 33% μας είπε μέχρι πέντε (5) χρόνια, το 34% από 6-10 χρόνια ενώ το 33% δεν μας απάντησε.

Διάγραμμα 27: Η σύμβασή σας σε πόσα χρόνια ανέρχεται;



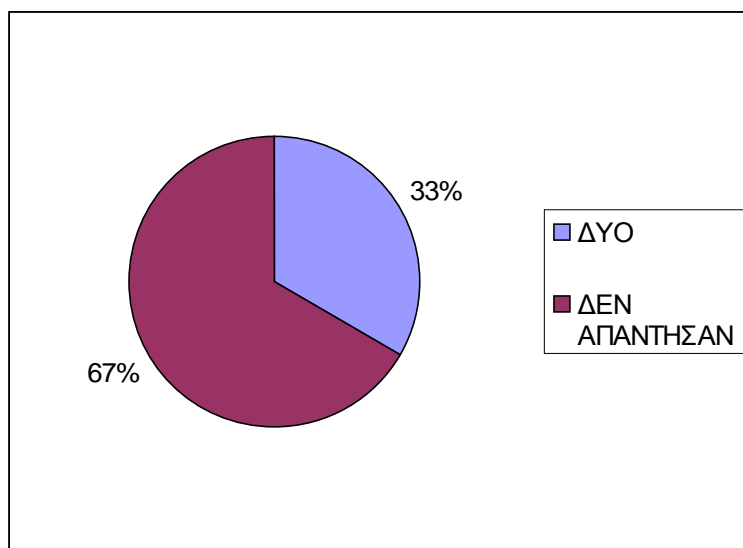
Στην επόμενη ερώτηση εάν υπάρχουν προοπτικές ανάπτυξης για τη συγκεκριμένη αγορά που απευθύνεται η φίρμα σας μας απάντησαν το 34% θετικά, το 33% αρνητικά ενώ το 33% δεν μας απάντησε.

Διάγραμμα 28: Υπάρχουν προοπτικές ανάπτυξης για τη συγκεκριμένη αγορά που απευθύνεται η φίρμα σας;



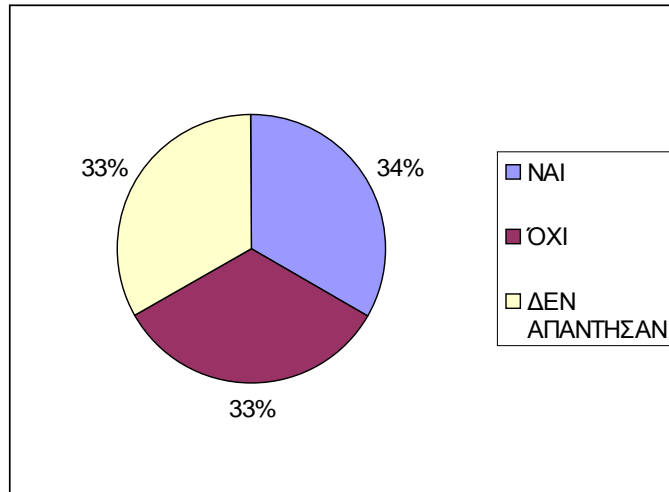
Τους ρωτήσαμε πόσα υποκαταστήματα έχουν. Το 33% μας είπε ότι έχει 2 υποκαταστήματα ενώ το 67% δεν μας απάντησε.

Διάγραμμα 29: Πόσα υποκαταστήματα έχετε;



Τέλος τους ρωτήσαμε εάν θεωρούν ότι υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης στο χώρο του franchising στην Ελληνική αγορά. Το 34% πιστεύει ότι υπάρχουν προοπτικές, το 33% πως δεν υπάρχουν ενώ το 33% δεν μας απάντησε.

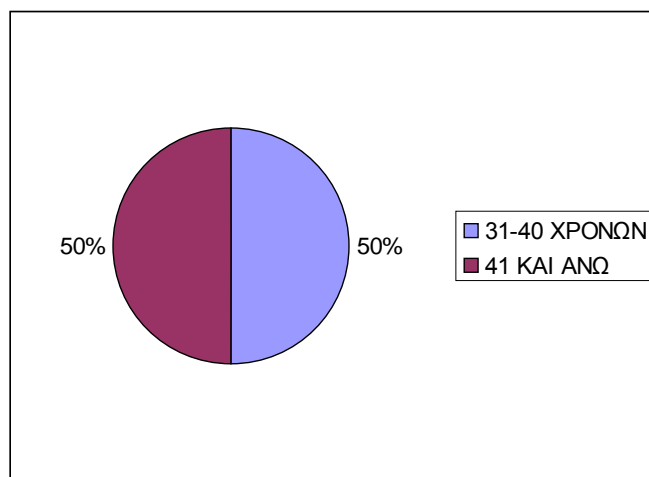
Διάγραμμα 30: Υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης στο χώρο του franchising στην Ελληνική αγορά;



5.4. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΣ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΔΙΕΚΟΨΑΝ ΤΟ FRANCHISE

Θεωρήσαμε ότι η έρευνά μας θα ήταν ελλιπής εάν δεν απευθυνόμασταν και σε εκείνους που ενώ είχαν franchise το διέκοψαν. Το 100% ήταν άνδρες αυτοί που ρωτήσαμε και η ηλικία ήταν από 31 ετών και άνω.

Διάγραμμα 31: Ηλικία αυτών που διέκοψαν το franchise.



Ρωτήσαμε εάν είχαν προηγούμενη εμπειρία πάνω στο συγκεκριμένο κλάδο που διάλεξαν και μας απάντησε το 100% πως δεν είχαν. Έτσι τους είπαμε γιατί αποφασίσατε να γίνεται franchise; Μας απάντησαν:

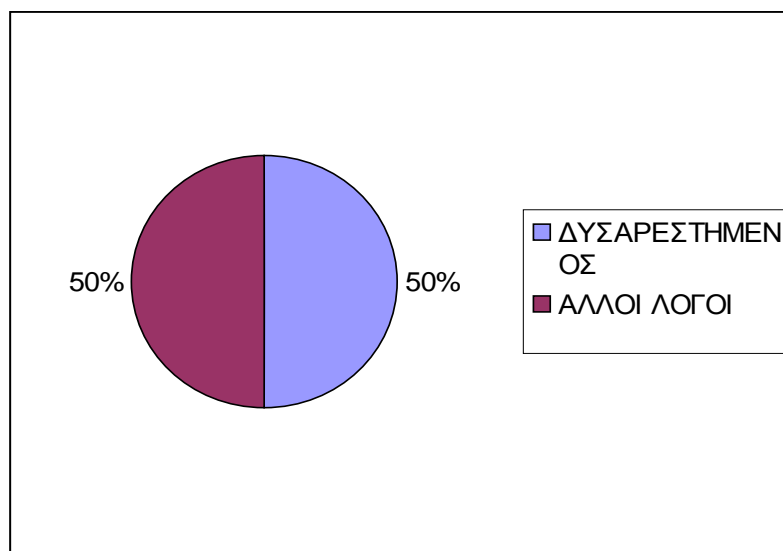
- για αμεσότητα τεχνολογίας
- για ομαδικότητα
- για καλύτερη τιμή προϊόντων
- για καλύτερη αυτογνωσία.

Τους ρωτήσαμε πόσο καιρό είχαν το franchising πριν το διακόψουν και μας απάντησαν το 100% από 4-6 χρόνια.

Επίσης το 100% μας απάντησε ότι δεν διακόψαν την σύμβασή πριν αυτή λήξει.

Η επόμενη ερώτηση που τους έγινε ήταν εάν ήταν δυσαρεστημένοι από την υποστήριξη των υπευθύνων ή υπήρχαν άλλοι λόγοι που συντέλεσαν στο να διακόψουν τη σύμβασή τους. Το 50% μας είπε ότι ήταν δυσαρεστημένοι ενώ το 50% για άλλους λόγους

Διάγραμμα 32: Ήσασταν δυσαρεστημένοι από την υποστήριξη των υπευθύνων ή υπήρχαν άλλοι λόγοι που συντέλεσαν στο να διακόψετε τη σύμβασή σας;



Επειδή ήταν καθαρά πολύ προσωπική η ερώτηση για ποιους λόγους διέκοψαν τη σύμβασή τους, για το λόγο αυτό και τους την κάναμε προφορικά. Πολλοί δεν ήθελαν να μας προσδιορίσουν αυτούς τους λόγους. Άλλοι πάλι μας είπαν ότι στην πορεία συνειδητοποίησαν ότι οι όροι της σύμβασης δεν ήταν τόσο ευνοϊκοί για αυτούς και ότι τα κέρδη τους δεν ήταν αρκετά σε σχέση πάντα με τα κέρδη που αποκόμιζαν όταν δεν είχαν σύμβαση franchise. Επίσης μας τόνισαν ότι κατάλαβαν, επειδή η πόλη της Πρέβεζας είναι μια πόλη μικρή και όχι απρόσωπη, πως το προσωπικό τους στυλ, η αξιοπρέπειά τους και ο τρόπος που αντιμετωπίζεις τους πελάτες μετράει περισσότερο παρά ένα όνομα και η φήμη μιας εταιρείας. Όποιος θέλει να ψάξει να βρει κάτι στην Πρέβεζα, επειδή η αγορά της είναι μικρή, το βρίσκει μέσα σε μια μέρα.

Ρωτήθηκαν εάν υπήρχαν κυρώσεις από αυτή τους την διακοπή και το 100% μας απάντησε πως όχι δεν υπήρχε τέτοιο θέμα.

Κατόπιν τους ρωτήσαμε εάν είναι ευχαριστημένοι με αυτή τους την απόφαση και δεν το έχουν μετανιώσει. Το 100% μας απάντησε πως είναι ευχαριστημένοι.

Τέλος τους ρωτήσαμε εάν θα επέλεγαν άλλη εταιρεία με άλλο αντικείμενο για να γίνουν πάλι franchise. Πάλι και εδώ το 100% μας απάντησε αρνητικά.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η αποτυχία μιας επιχείρησης έχει επιπτώσεις στην οικονομία της χώρας, αλλά και μεμονωμένα στο κάθε άτομο, το οποίο είτε προσφέρει είτε ζητάει το προϊόν. Χρησιμοποιώντας τη μέθοδο του franchising μια επιχείρηση μειώνει σημαντικά τον κίνδυνο της αποτυχίας, που είναι ένα ρίσκο που παίρνουν όλες οι επιχειρήσεις που ξεκινούν χωρίς την ασφάλεια μιας ήδη γνωστής επωνυμίας. Σε αντίθεση με περιόδους χαμηλής ανεργίας, όπου το ενεργό εργατικό δυναμικό προσανατολίζεται στην έμμισθη απασχόληση, σε περιόδους ύφεσης και αβεβαιότητας το franchising προσφέρει τη δυνατότητα μιας επένδυσης η οποία συνδυάζει πλήρη απασχόληση και περιορισμένο ρίσκο, με την υποστήριξη μιας έμπειρης ομάδας (franchisor).

Σύμφωνα με στατιστικές που έχουν γίνει στην Ελλάδα, το επίπεδο σε ανθρώπους που ανοίγουν μόνοι τους επιχείρηση είναι 85% ενώ το ποσοστό της αποτυχίας των franchise εταιρειών αγγίζει μόλις το 30%. Καταλαβαίνουμε λοιπόν ότι η αύξηση του franchise σημαίνει ταυτόχρονα αύξηση του εθνικού τζίρου και της απασχόλησης γενικότερα.

Ο θεσμός της δικαιόχρησης έχει σημαντικά πλεονεκτήματα τόσο για τον δικαιοπάροχο όσο και για τον δικαιοδόχη και φυσικά για τους πελάτες της συγκεκριμένης αλυσίδας καταστημάτων. Το κυριότερο πλεονέκτημα που προσφέρει σε ένα δικαιοπάροχο είναι η γρήγορη εξάπλωση του δικτύου του με τη δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος και χωρίς δέσμευση ιδίων κεφαλαίων για την δημιουργία επιχειρηματικών μονάδων- υποκαταστημάτων, ενισχύοντας παράλληλα τη φήμη και το κύρος του. Για το δικαιοδόχο το σημαντικότερο πλεονέκτημα είναι ότι εντάσσεται σε ένα δίκτυο με ήδη εμπορικό σήμα και δοκιμασμένη επιτυχία, επωφελούμενος το όνομα που έχει δημιουργήσει μέχρι τότε το κεντρικό κατάστημα δημιουργώντας τις κατάλληλες προϋποθέσεις για αύξηση του κέρδους του.

Οι πελάτες είναι γεγονός ότι επωφελούνται καθώς η πρόσβαση σε καταστήματα γνωστών επιχειρήσεων γίνεται ευκολότερη, αγοράζοντας επώνυμα προϊόντα ή υπηρεσίες σε ανταγωνιστικές τιμές. Έτσι, το franchising σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας προσφέρει σταθερή ποιότητα και τιμές, καταξιωμένα εμπορικά σήματα και υψηλότερο βαθμό εμπιστοσύνης.

Όμως τόσο για τους δικαιοπάρχους όσο και τους δικαιοδόχους ελλοχεύουν κίνδυνοι. Για το μεν δικαιοπάροχο ο κίνδυνος μπορεί να προέλθει από την κακή επιλογή του

δικαιοδόχου. Για τον δε δικαιοδόχο το κύριο μειονέκτημα της δικαιόχρησης είναι η εξάρτηση της πορείας της επιχείρησης του από τις επιλογές του δικαιοπαρόχου.

Η δικαιόχρηση είναι για την Ελλάδα ένας σχετικά νέος θεσμός. Ξεκίνησε στα μέσα της δεκαετίας του 1970, αλλά η μεγάλη ανάπτυξη παρατηρήθηκε από το 1995 μέχρι το 2000. Όμως αυτός ο θεσμός δεν έχει εξειδικευμένο νομοθετικό πλαίσιο, όπως συμβαίνει π.χ. με το leasing και το factoring. Υπάρχει δηλαδή μια διαφορά με τα άλλα κράτη όσο αφορά το νομικό πλαίσιο γύρω από το franchising, γιατί δεν υπάρχει νομικό νομοθέτημα.

Η σύμβαση franchise αποτελεί ουσιώδη προϋπόθεση για την ομαλή και εποικοδομητική συνεργασία franchisor και franchisee. Με δεδομένο ότι ο θεσμός του franchise έχει αρχίσει να αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, ο τρόπος κατάρτισης και οι όροι που οι συμβάσεις πρέπει να περιέχουν είναι ακόμα σε αρχικό στάδιο. Έτσι, ελλείπει ενιαίου νομοθετικού πλαισίου, η κατάρτιση εκάστης συμβάσεως ακολουθεί το συντεταγμένο σχέδιο του δικαιοπαρόχου ανά συναλλακτική πράξη. Το γεγονός αυτό πρέπει να αποτελέσει αφετηρία προβληματισμού για κάθε υποψήφιο franchisor και franchisee, αφού αποδεικνύει ότι δεν έχουν δημιουργηθεί ακόμα πάγιοι κανόνες που επιτρέπουν να προβλεφθεί με ασφάλεια η νομιμότητα μιας σύμβασης franchise.

Το βασικό στοιχείο για την επιτυχή λειτουργία του franchising αποτελεί ο υψηλός βαθμός οργάνωσης και τεχνογνωστικής υποδομής του δικαιοπαρόχου ο οποίος κατέχει ειδικές γνώσεις και πείρα σχετικά με την παραγωγή ή και την πώληση συγκεκριμένου προϊόντος ή ομάδα προϊόντων και που υποστηρίζει τον δικαιοδότη μέσω μιας συνεχούς παροχής τεχνικής και εμπορικής βοήθειας μέσα στα πλαίσια και κατά τη διάρκεια μιας έγγραφης σύμβασης franchise, που καταρτίζεται ανάμεσα στα μέρη για το σκοπό αυτό.

Μέσα σε μία σύμβαση franchising καθορίζονται με σαφήνεια:

- τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των δύο πλευρών,
- οι αμοιβές,
- η διάρκεια της συμβάσεως,
- οι τρόποι λύσεώς της και
- το αρμόδιο δικαστήριο για την επίλυση των διαφορών.

Οι επιχειρήσεις οι οποίες είναι σε ένα δίκτυο franchise, όπως παρατηρήσαμε από τη μελέτη δύο εξ αυτών, ακόμα και σε περιόδους ύφεσης, όπως είναι αυτή που διανύει η χώρα μας, παρουσιάζουν συνεχώς αυξανόμενα κέρδη. Βέβαια υπάρχουν και αυτοί, οι οποίοι ενώ

είχαν μία τέτοια σύμβαση δεν έμειναν καθόλου ικανοποιημένοι, με αποτέλεσμα να οδηγηθούν στη λύση της συμφωνίας που είχαν κάνει και να φύγουν από το δίκτυο υποστήριξης της συγκεκριμένης εταιρείας. Αυτό μας οδηγεί στο να αντιληφθούμε ότι πριν κάποιος αποφασίσει ότι θέλει να ενταχθεί σε ένα δίκτυο franchise, θα πρέπει πολύ προσεχτικά να μελετήσει όλες τις παραμέτρους και να μην έχει μόνο τη σκέψη του στο πόσο θα αυξηθεί ο τζίρος του. Μια δικαιόχρηση δεν έχει μόνο δικαιώματα αλλά και υποχρεώσεις, τις οποίες θα πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη του.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) Αλεξανδρίδης Μιχαήλ, (2004), «Χρηματοοικονομική διαχείριση», Αθήνα, εκδόσεις σύγχρονη εκδοτική.
- 2) Βιλλιώτης Χρ., (2004), «Franchise – Factoring Πρακτικόν Εγχειρίδιον Franchise».
- 3) Γαλάνης Β., (2004), «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλη.
- 4) Δασκάλου Γ., (1999), «Χρηματοδότηση επιχειρήσεων», Αθήνα, εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική.
- 5) Επιτροπή Ανταγωνισμού, απόφαση 51/1997.
- 6) Καζή Δ.-Τσαγκούρη Θ., (2004), «Franchising Αξιολόγηση και προοπτικές της δικαιόχρησης στον Ελλαδικό χώρο», Αθήνα, εκδόσεις Σταμούλης.
- 7) Κιόχος Π.-Παπανικολάου Γ., (1999), «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Αθήνα, εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα.
- 8) Μαλακός Π. (1993), «franchising – Leasing», Αθήνα, εκδόσεις Ινστιτούτο Εξαγωγικών σπουδών.
- 9) ΦΕΚ 5689/92

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ

- 1) Εφημερίδα Έθνος, «Το franchising στη χώρα μας», 24-2-2009.
- 2) Εφημερίδα Καθημερινή, 9-02-2011, άρθρο της Λεμπέση Μαίρη: «Σταθερά τα οικονομικά μεγέθη της Neoset για τη χρήση 2008».
- 3) «Franchise Business», τεύχος 1998, άρθρο της Καρπουζάκη Ιφ., «Η σύμβαση δικαιόχρησης».
- 4) «Franchising Success», Τεύχος 40, «Franchising 1999-2009».

ΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ

- 1) www.acscourier.gr
- 2) <http://www.franchisekey.com/gr/franchise>, 6/6/2010, 9:00.
- 3) <http://www.franchise-success.gr>.
- 4) www.neoset.gr
- 5) www.statbank.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ FRANCHISE

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΗΘΕΝΤΟΣ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΕΔΡΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ: _____

1) Φύλο

ΑΝΔΡΑΣ ΓΥΝΑΙΚΑ

2) Ηλικία

20-30 30-40 40-50

3) Πόσο καιρό ασχολείστε με το Franchise;

Μέχρι 5 χρόνια 6-10 χρόνια 11-20 χρόνια

4) Ήταν το Franchising η καλύτερη δυνατή επιλογή για εσάς;

5) Είστε ευχαριστημένος με την απόδοση της επιλογής του franchise;

ΝΑΙ ΟΧΙ

6) Είχατε το απαραίτητο κεφάλαιο όταν αγοράσατε την φίρμα της εταιρείας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

7) .(Αν στην προηγούμενη ερώτηση η απάντηση είναι όχι). Πώς εξοικονομήσατε το συγκεκριμένο κεφάλαιο;

8) Είχατε προηγούμενη εμπειρία στο συγκεκριμένο κλάδο;

ΝΑΙ ΟΧΙ

9) Γνωρίζατε από πριν τα οφέλη που θα σας επέφερε η συγκεκριμένη επιλογή ή προβήκατε σε αυτήν την επιλογή καθαρά επειδή σας άρεσε το αντικείμενο;

10) Σε πόσα χρόνια ανέρχεται η σύμβασή σας;

11) .Υπάρχει δυνατότητα ανανέωσης της σύμβασής σας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

12) Είχατε την ανάλογη εκπαίδευση και στήριξη από τους υπευθύνους της εταιρείας πριν ανοίξετε το κατάστημά σας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

13) Έχετε δημιουργήσει ένα δίκτυο επικοινωνίας με άλλους franchisees;

ΝΑΙ ΟΧΙ

14) Έχετε κάποιες εγγυήσεις ότι ο δικαιούχος δεν πρόκειται να πουλήσει άλλα συμβόλαια δικαιώρησης ή να ανοίξει δικά του καταστήματα στην γενικότερη γεωγραφική περιοχή που έχετε εγκατασταθεί εσείς;

ΝΑΙ ΟΧΙ

15) (Αν στην προηγούμενη ερώτηση η απάντηση είναι ναι). Για πόσο χρονικό διάστημα υφίστανται αυτές οι εγγυήσεις;

16) Πληρώνετε συμμετοχή για διαφήμιση;

ΝΑΙ ΟΧΙ

17) Θεωρείτε ότι υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης της συγκεκριμένης αλυσίδας καταστημάτων στην Ελληνική αγορά;

ΝΑΙ ΟΧΙ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΤΟ FRANCHISE

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΗΘΕΝΤΟΣ:

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ: _____

ΕΔΡΑ: _____

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ: _____

1) Τι ποσό απαιτείται για να γίνει κάποιος franchisee με την επωνυμία της εταιρείας σας;
(ποιο είναι το entry free).

2) Η τοποθεσία του υποκαταστήματος επιλέγεται από εσάς ή επαφίεται σε αυτόν που αγοράζει την επωνυμία σας;

3) (Αν η τοποθεσία του υποκαταστήματος επιλέγεται από την εταιρεία) Με τι κριτήρια επιλέγεται η τοποθεσία του υποκαταστήματος;

4) Ποιο πρέπει να είναι το μέγεθος του καταστήματος;

5) Τι προδιαγραφές πρέπει να πληρεί το καινούργιο κατάστημα;

6) Ποιο είναι το μέσο ύψος επένδυσης;

7) Όταν κάποιος γίνει franchisee της επωνυμίας σας, του παρέχονται υπηρεσίες υποστήριξης και εάν ναι, αναφέρατε ποιες είναι αυτές.

ΝΑΙ ΟΧΙ

8) Ποιο είναι το ελάχιστο προσωπικό που ασχολείται σε ένα κατάστημά σας;

9) Η εκπαίδευση του προσωπικού της επιχείρησης άπτεται των αρμοδιοτήτων σας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

10) Σε ποιο ποσό ανέρχεται το Royalties;

11) Με ποια κριτήρια γίνεται η επιλογή των franchise;

12) Προαπαιτείται εμπειρία για να γίνει κάποιος franchise;

ΝΑΙ ΟΧΙ

13) Η σύμβαση σε πόσα χρόνια ανέρχεται;

Μέχρι 5 χρόνια 6-10 χρόνια 11-15 χρόνια 16 και άνω

14) Υπάρχουν προοπτικές ανάπτυξης για τη συγκεκριμένη αγορά που απευθύνεται η φίρμα σας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

15) Πόσα υποκαταστήματα έχετε;

16) Θεωρείται ότι υπάρχουν προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης στον χώρο του franchising στην Ελληνική αγορά;

ΝΑΙ ΟΧΙ

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΔΙΕΚΟΥΣΑΝ ΤΟ FRANCHISING

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΗΘΕΝΤΟΣ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ: _____

1) Φύλο

ΑΝΔΡΑΣ ΓΥΝΑΙΚΑ

2) Ηλικία

20-25 26-30 31-40 41 και άνω

3) Είχατε προηγούμενη εμπειρία στο συγκεκριμένο κλάδο;

ΝΑΙ ΟΧΙ

4) Γιατί προβήκατε στο να γίνεται franchise;

5) Πόσο καιρό είχατε το Franchising πριν το διακόψετε;

1-3 χρόνια 4-6 χρόνια

6) Διακόψατε πριν λήξει η σύμβασή σας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

7) (Αν στην παραπάνω ερώτηση η απάντηση είναι ναι) Ήσασταν δυσαρεστημένος από την υποστήριξη των υπευθύνων ή υπήρχαν άλλοι λόγοι που συνετέλεσαν στο να διακόψετε τη σύμβαση;

ΔΥΣΑΡΕΣΤΗΜΕΝΟΣ

ΑΛΛΟΙ ΛΟΓΟΙ

8) Υπήρξαν κυρώσεις από αυτήν την διακοπή σας;

ΝΑΙ ΟΧΙ

9) Είσαστε ευχαριστημένος με την απόφασή σας, παρά τις τυχόν κυρώσεις που σας έχουν επιβληθεί;

ΝΑΙ ΟΧΙ

10) Θα επιλέγατε άλλη εταιρεία με άλλο αντικείμενο για να γίνεται πάλι franchise;

ΝΑΙ ΟΧΙ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

ΣΥΜΒΑΣΗ ACS

Στα Ιωάννινα σήμερα την2009 (.../...200..) οι κάτωθι συμβαλλόμενοι:

A) Η εδρεύουσα στ....., οδός....., επιχείρηση με την επωνυμία....., ΑΦΜ..... Δ.Ο.Υ....., η οποία εκπροσωπείται νόμιμα κατά την υπογραφή της παρούσας από..... κάτοικο....., οδός....., η οποία στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο ΔΟΤΗΣ» (Franchisor) και

B) Ο....., του....., κάτοικος....., οδός....., αρ....., κάτοχος του υπ' αριθμ.....

....., δ.τ του Τ.Α..... ΑΦΜ....., ο οποίος στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο ΛΗΠΤΗΣ» (Franchisee), συμφώνησαν, συνομολόγησαν και συναπεδέχθησαν τα εξής:

Οι ανωτέρω συμβαλλόμενοι συνάπτουν δια του παρόντος Σύμβαση Δικαιόχρησης (franchising) Υπαγωγής με τους ακόλουθους όρους και συμφωνίες:

Α. ΠΡΟΟΙΜΙΟ

1. ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Με την παρούσα σύμβαση ο Δότης παραχωρεί στον Λήπτη την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchise, το οποίο λεπτομερώς αναλύεται κατωτέρω, έναντι καθορισμένου οικονομικού ανταλλάγματος, με αντικειμενικό σκοπό την λειτουργία από τον Λήπτη επιχείρησης

2. ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ ΤΟΥ ΛΗΠΤΗ

Ο Λήπτης διατηρεί ανεξάρτητη επιχείρηση και συναλλάσσεται με τρίτους (φυσικά ή νομικά πρόσωπα) στο δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό. Κατά συνέπεια ο Δότης ουδεμία υποχρέωση αναλαμβάνει, τόσο έναντι του Λήπτη ή / και των πελατών ή προμηθευτών αυτού, όσο και έναντι των Δημοσίων, Δημοτικών, Αστυνομικών, Αστυνομικών και λοιπών εν γένει Αρχών, ούτε και έχει ή διατηρεί ο Λήπτης το δικαίωμα να ενεργεί πράξεις στο όνομα του Δότη και γενικά να δεσμεύει αυτόν καθ' οιονδήποτε τρόπο έναντι των πάσης φύσεων τρίτων. Η ιδιότητα αυτή του Λήπτη ως ανεξαρτήτου επιχειρηματία θα δηλώνεται από αυτόν ρητώς και σε όλα τα έντυπα, τις επαγγελματικές κάρτες, το διαφημιστικό υλικό κ. λ. π. της επιχείρησης του. Πλέον τούτων, ρητώς και ανεπιφύλακτως συνομολογείται μεταξύ των συμβαλλομένων πως ο Λήπτης δεν συνδέεται με τον Δότη με σχέση προσθήσεως, αντιπροσωπεύσεως (έστω και φαινόμενης), εξαρτημένης εργασίας ή εντολής, συμφωνεί δε πως δεν θα παραπλανήσει οποιονδήποτε τρίτο, κατά τρόπον ώστε να δημιουργηθεί εις αυτόν η εσφαλμένη εντύπωση ότι του έχει παρασχεθεί τέτοια εξουσία ή εξουσιοδότηση από τον Δότη.

3. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΟΥ «ΠΑΚΕΤΟΥ» FRANCHISE

Ο Δότης είναι δικαιούχος του Εμπορικού Σήματος «.....», καθώς και του διακριτικού τίτλου «.....». Τόσο το ανωτέρω σήμα, όσο και ο άνω διακριτικός τίτλος, έχουν καταχωρηθεί στις αρμόδιες και προστατεύονται από τον Νόμο, όπως προκύπτει από :α) την με αριθμό σήματος..... Δήλωση ημεδαπού σήματος του Υπουργείου Αναπτύξεως και β) το υπ' αριθμ. πρωτ....., πιστοποιητικό του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, αντίστοιχα.

Πέραν τούτων ο Δότης, μέσω της εξειδικευμένης γνώσεως του, τόσο επί θεμάτων....., όσο και επί του αντικείμενου της δραστηριότητος του, καθώς και μέσω της εμπειρίας του στη οργάνωση και λειτουργία....., έχει δημιουργήσει: α) έναν ιδιαίτερο και ευχερώς, αναγνωρίσιμο τύπο επιχείρησης με συγκεκριμένο διασηματισμό, ήτοι με ιδιαίτερη εσωτερική και εξωτερική εμφάνιση, ο οποίος και αποτελεί την οπτική ταυτότητα του δικτύου του και β) ένα συγκεκριμένο

και ολοκληρωμένο Επιχειρηματικό Σύστημα (Σύστημα Franchising), ήτοι την οργανωτική υποδομή, η οποία απαιτείται για να λειτουργήσει το Δίκτυο Franchising. Εις τα ανωτέρω περιλαμβάνονται ιδίως:

1. Το σήμα υπηρεσιών «.», καθώς και ο διακριτικός τίτλος «Δι.»,
2. Διασηματισμοί, χρώματα και συνθέσεις χρωμάτων για εσωτερική και εξωτερική διακόσμηση,
3.,
4.,
5. Εξοπλισμός,
6. Διαφήμιση,
7. Έτερα δικαιώματα, λεκτικά ή / και εικαστικά διακριτικά γνωρίσματα, εμβλήματα και διακριτικούς τίτλους που θα αποκτήσει ή θα χρησιμοποιήσει ο Δότης στο μέλλον,
8. Τεχνογνωσία, στο εκάστοτε στάδιο εξέλιξης,
9. Κανόνες λειτουργίας της επιχείρησης,
10. Διαδικασίες ελέγχου και απόδοσης λογαριασμού.
11. Εγχειρίδιο λειτουργίας (Operations Manual) της επιχείρησης «.»,
12. Ενιαία μέθοδος μάρκετινγκ.
13. Ενιαία και ιδιαίτερη εμφάνιση του έντυπου υλικού της επιχείρησης.

Η λεπτομερής περιγραφή της ανωτέρω τεχνογνωσίας, καθώς και η απεικόνιση των λειτουργιών του Συστήματος Franchising γίνονται στο, ως άνω αναφερόμενο, ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ (Operations Manual) με το οποίο ο Δότης προμηθεύει τον Λήπτη και το οποίο αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της παρούσας σύμβασης.

Κατά τη διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης ο Δότης έχει το δικαίωμα, να διαφοροποιεί επιμέρους στοιχεία του «πακέτου» franchising, ούτως ώστε να διατηρείται συνεχώς η ανταγωνιστικότητα, τόσο του συστήματος, όσο και του εν γένει δικτύου.

4. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

1. Αντικείμενο της παρούσης συμβάσεως είναι τα ακόλουθα δικαιώματα και υποχρεώσεις του Λήπτη, ήτοι:

α. Να χρησιμοποιεί και να εκμεταλλεύεται τα δικαιώματα εμπορικής και πνευματικής ιδιοκτησίας (ιδία δε τα σήματα, τις επωνυμίες και τους διακριτικούς τίτλους), τους διασηματισμούς και την τεχνογνωσία, στην έκταση που θα καθορίζεται κάθε φορά από τον Δότη ως τυπική για το σύστημα, υπό την αυτονόητη βέβαια προϋπόθεση ότι η ως άνω χρήση και εκμετάλλευση θα γίνεται αποκλειστικά και μόνον εξ αφορμής και με σκοπό την λειτουργία επιχείρησης «.», και μόνο κατά την διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης.

β. Να ιδρύσει και να λειτουργήσει επιχείρηση «.», στην γεωγραφική περιοχή που καθορίζεται ειδικότερα στο Παράρτημα Ι της παρούσης συμβάσεως (σύμβαση καθορισμού χώρου ευθύνης Λήπτη), το οποίο προσαρτάται στην παρούσα και αποτελεί αναπόσπαστο μέρος αυτής.

2.α. Τα εν λόγω δικαιώματα παρέχονται προσωπικά στον Λήπτη, στον οποίον επιτρέπεται να εμφανίζεται στις συναλλαγές ως δικαιοδόχος του Δότη, υπό τον όρο ότι θα καθιστά σαφή την ιδιότητα του ως ανεξαρτήτου εμπόρου, κατά τα ανωτέρω. β. Ο Δότης διατηρεί το δικαίωμα να εκμεταλλεύεται ο ίδιος ή να παραχωρεί εις οιονδήποτε τρίτον τα ως άνω δικαιώματα, σε οποιαδήποτε άλλη γεωγραφική περιοχή εκτός της, δια της παρούσης, παραχωρούμενης.

3. Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που καθορίζονται με την παρούσα σύμβαση αναφέρονται αποκλειστικά και μόνον στην επιχείρηση, η οποία θα δραστηριοποιηθεί στην προσδιοριζόμενη γεωγραφική περιοχή και δεν παρέχουν στον Λήπτη δικαίωμα να ιδρύσει ή / και να λειτουργήσει άλλη επιχείρηση «.», ούτε του παρέχουν αξίωση για σύναψη και άλλων συμβάσεων franchising, πάρα μόνο με τη συναίνεση του Δότη, κατά τα ειδικότερα κατωτέρω οριζόμενα.

5. ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Ο Δότης εκδίδει και αναθεωρεί, κατά την απόλυτη κρίση του, ένα Εγχειρίδιο Λειτουργίας (Operations Manual), στο οποίο περιγράφεται λεπτομερώς η συγκεκριμένη, εμπιστευτική και ουσιαστική σημασίας τεχνογνωσία του, αναφορικά με τις εφαρμοζόμενες μεθόδους διοίκησης, λειτουργίας, διαχείρισης, εκπαίδευσης, διατροφής, επικοινωνίας, οργάνωσης και μάρκετινγκ της επιχείρησής του, οι μέθοδοι συνεργασίας του με τον Λήπτη, καθώς επίσης και το Σύστημα Franchising που έχει αναπτύξει. Ο Δότης δύναται να αναθεωρεί τα περιεχόμενα του Εγχειριδίου αυτού, ούτως ώστε να καθίστανται γνωστές στον Λήπτη, οιοσδήποτε πρόοδοι και νέες εξελίξεις στο Σύστημα Franchising, στις τεχνικές λειτουργίες και στις λοιπές διαδικασίες αναφορικά με τη λειτουργία της Επιχείρησης, με δεδομένο ότι το Σύστημα Franchising και βέβαια η τεχνογνωσία του Δότη, που αποτελεί βασικό του στοιχείο, πρέπει να ανανεώνονται και να εξελίσσονται διαρκώς, με σκοπό να ανταποκρίνονται στις διαρκώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Το Εγχειρίδιο αυτό, με το οποίο ο Δότης προμηθεύει τον Λήπτη, αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της παρούσας σύμβασης και παρέχεται στον Λήπτη αποκλειστικά και μόνον κατά χρήση.

ΠΡΩΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΥΡΙΟ ΜΕΡΟΣ

B. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΟΤΗ

1. Παραχώρηση στον Λήπτη της Άδειας Χρήσης και Εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchise

Ο Δότης παραχωρεί με την παρούσα σύμβαση στον Λήπτη την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του δικού του «πακέτου» franchise, το περιεχόμενο του οποίου προσδιορίσθηκε λεπτομερώς στο άρθρο Α 3 της παρούσης και το οποίο ο Λήπτης δικαιούται αλλά και υποχρεούται να χρησιμοποιεί καθ' όλη τη διάρκεια της συμβατικής σχέσης. Συγκεκριμένα παραχωρεί στον Λήπτη την, μη αποκλειστική, άδεια χρήσεως του Εμπορικού Σήματος «.....», και του διακριτικού τίτλου «.....», καθώς και την, επίσης μη αποκλειστική, άδεια χρήσης των λοιπών διακριτικών γνωρισμάτων της επιχείρησής του καθ' όλη τη χρονική διάρκεια ισχύος της παρούσης σύμβασης. Ο Λήπτης δικαιούται αλλά και υποχρεούται να χρησιμοποιεί το προαναφερθέν σήμα, τον διακριτικό τίτλο και τα λοιπά διακριτικά γνωρίσματα και στοιχεία, σημερινά ή / και μελλοντικά, του συστήματος Franchising του Δότη μόνο στον, κατωτέρω οριζόμενο, χώρο λειτουργίας της επιχείρησής του. Απαγορεύεται στον Λήπτη να χρησιμοποιεί το συγκεκριμένο σήμα, ή / και τον διακριτικό τίτλο, ή / και οιοσδήποτε συνδυασμό θα μπορούσε να πραγματοποιήσει με αυτά, καθώς επίσης και γενικότερα οποιαδήποτε σύμβολα, διακριτικά γνωρίσματα, χρωματισμούς κ.λ.π. του Συστήματος Franchising του Δότη, τόσο σημερινά όσο και μελλοντικά, ως μέρος της επωνυμίας ή του διακριτικού τίτλου της επιχείρησής του (ατομικής ή μη) ή οιοσδήποτε άλλου νομικού προσώπου ήθελε συστήσει. Ο Λήπτης δεν δικαιούται να προσθέτει άλλα ονόματα ή / και σήματα ούτε και να τροποποιεί καθ' οιονδήποτε τρόπο το συγκεκριμένο σήμα, τον διακριτικό τίτλο και τα λοιπά διακριτικά γνωρίσματα. Ο Δότης διατηρεί το αποκλειστικό δικαίωμα ιδιοκτησίας του Σήματος και του διακριτικού τίτλου, όπως βέβαια και όλων των υπολοίπων διακριτικών γνωρισμάτων και στοιχείων, σημερινών και μελλοντικών του εν λόγω Συστήματος Franchising, τα οποία δύναται να χρησιμοποιήσει με οποιοδήποτε τρόπο και σε άλλες ανεξάρτητες ή / και σχετικές με την παρούσα σύμβαση περιπτώσεις και για δικό του λογαριασμό, με τον περιορισμό βέβαια του άρθρου Β 4 (παραχωρηθείσα προστατευόμενη περιοχή) της παρούσης. Διατηρεί επίσης ο Δότης το δικαίωμα της χρησιμοποίησης και παραχώρησης αδειών χρήσης του παραπάνω Σήματος, του διακριτικού τίτλου και των λοιπών προαναφερθέντων Διακριτικών Γνωρισμάτων και Στοιχείων και σε άλλες επιχειρήσεις και καταστήματα όπου συμμετέχει ή / και σε οποιασδήποτε άλλης μορφής επιχειρήσεις (ατομικές ή εταιρείες) ήθελε συστήσει στο μέλλον. Ο Δότης ελέγχει τον τρόπο χρήσης του Σήματος, του διακριτικού τίτλου και των άλλων Διακριτικών του γνωρισμάτων από τον Λήπτη, ο οποίος υποχρεούται να τον ειδοποιεί αμέσως μόλις διαπιστώσει ότι κάποιος τρίτος (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) παραβιάζει τα νόμιμα δικαιώματα του Δότη επ' αυτών, καθώς επίσης και να του παρέχει κάθε απαραίτητη συνδρομή, τόσο κατά την εξώδικη, όσο και κατά τη δικαστική επιδίωξη της προστασίας των δικαιωμάτων του. Η συνδρομή αυτή του Λήπτη αφορά κυρίως την, από μέρους του, λήψη κάθε πρόσφορου δικαστικού ή μη μέτρου εναντίον των παραβατών καθώς επίσης και την παρέμβαση του υπέρ του Δότη σε οποιαδήποτε δικαστική ενέργεια αναλάβει κατά των παραβατών, για την προστασία των παραχωρηθέντων στον Λήπτη δικαιωμάτων

του Εμπορικής και Πνευματικής Ιδιοκτησίας. Η καλή φήμη και η εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού που έχει δημιουργηθεί σε σχέση με το Σήμα και τον διακριτικό τίτλο, ανήκει σε κάθε περίπτωση, αποκλειστικά και μόνον, στον Δότη.

Ο Δότης παραχωρεί επίσης στον Λήπτη, καθ' όλη την χρονική διάρκεια της παρούσας σύμβασης, την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης της συγκεκριμένης, ουσιαστικής σημασίας και εμπιστευτικής, τεχνονομίας του αναφορικά με τις μεθόδους διοίκησης, λειτουργίας, διαχείρισης, εκπαίδευσης, διατροφής, επικοινωνίας, οργάνωσης και μάρκετινγκ της εμπορικής του δραστηριότητας. Η παραχώρηση από τον Δότη στον Λήπτη της προαναφερθείσας άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchising αφορά αποκλειστικά και μόνο την εκπλήρωση από τον Λήπτη του αντικειμενικού σκοπού της παρούσας συνεργασίας.

2. Η Ένταξη του Λήπτη στο Σύστημα Franchising του Δότη

Ο Δότης εντάσσει τον Λήπτη στο Σύστημα Franchising που έχει δημιουργήσει, παρέχοντας του την απαιτούμενη τεχνική και οργανωτική υποδομή, καθώς και την ανάλογη εκπαίδευση.

Συγκεκριμένα ο Δότης παρέχει στον Λήπτη κατά την έναρξη της παρούσας συνεργασίας τους:

α) την τεχνονομία για την, εσωτερική και εξωτερική, διαμόρφωση του χώρου λειτουργίας της επιχείρησης του. Ο εν λόγω χώρος θα διαμορφωθεί πριν από την έναρξη λειτουργίας, τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά, σύμφωνα με τις προδιαγραφές του Δότη, οι οποίες είναι υποχρεωτικές και ενιαίες για όλα τα καταστήματα του Συστήματος και του Δικτύου Franchising, με βάση τα σχέδια και τις προδιαγραφές των αρχιτεκτόνων του Δότη, οι οποίοι έχουν το δικαίωμα να ελέγχουν την ακριβή και πιστή εκτέλεση των ανωτέρω σχεδίων. Το κόστος της κατασκευής, συμπεριλαμβανομένης και της επίβλεψης, η οποία θα γίνεται από τον επιβλέποντα αρχιτέκτονα - μηχανικό του Δότη, της εσωτερικής και εξωτερικής διαμόρφωσης, της προσαρμογής της αρχικής αρχιτεκτονικής μελέτης, του εξοπλισμού του χώρου λειτουργίας της επιχείρησης και γενικά παν έξοδο αναγόμενο στα ανωτέρω ή εξ αφορμής αυτών, έστω και μη κατονομαζόμενο στην παρούσα, βαρύνει τον Λήπτη. Πέραν τούτων, ως καθίσταται ευνόητο, ο Λήπτης βαρύνεται και με την υποχρέωση καταβολής οιοδήποτε τυχόν προστίμου, χρηματικής ποινής ή ποινής μετατρέψιμης σε χρήμα ήθελε επιβληθεί από τις αρμόδιες Αρχές, με γενεσιουργό αιτία την διενέργεια των ανωτέρω εργασιών.

β) του αποκαλύπτει τα εμπορικά, εκπαιδευτικά, οικολογικά και επιχειρηματικά του μυστικά, με βάση τα οποία θα μπορέσει ο Λήπτης να ενταχθεί άμεσα και αρμονικά στο Σύστημα Franchising και να οργανώσει με επιτυχία την εμπορική του δραστηριότητα.

γ) εκπαιδεύει τόσο τον Λήπτη όσο και το προσωπικό του σε θέματα , εκπαιδευτικών προγραμμάτων, εξυπηρέτησης πελατών, παροχής υπηρεσιών, κ.λ.π. Η αρχική αυτή εκπαίδευση, διαμέσου της οποίας ο Δότης κοινοποιεί στον Λήπτη την προαναφερθείσα τεχνονομία του είναι υποχρεωτική για τον Λήπτη και το προσωπικό του και θα πραγματοποιείται είτε στην έδρα του Δότη, είτε σε κάποιο από τα τυχόν πιλοτικά καταστήματα του, είτε στον χώρο λειτουργίας του Λήπτη, είτε σε οποιοδήποτε άλλη επιχείρηση του Δικτύου Franchising, κατά την απόλυτη και ανέλεγκτη κρίση του Δότη, πριν από την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης του Λήπτη. Η επιτυχής περάτωση της αρχικής εκπαίδευσης αποτελεί προαπαιτούμενο όρο για την λειτουργία της παρούσας συμβάσεως.

δ) του παραδίδει το προαναφερθέν Εγχειρίδιο (Manual).

3. Η συνεχής Υποστήριξη του Λήπτη καθ' όλη τη Διάρκεια της Συμβάσεως

Ο Δότης αναλαμβάνει με την παρούσα την υποχρέωση να υποστηρίζει συνεχώς τον Λήπτη για όσο χρονικό διάστημα ισχύει η Σύμβαση και συγκεκριμένα να του παρέχει συμβουλές σε οργανωτικά, τεχνικά, διαχειριστικά και οικονομικά θέματα, θέματα λειτουργίας, θέματα οικολογίας, θέματα παροχής υπηρεσιών εκπαίδευσεως και διατροφής, να τον υποστηρίζει σε θέματα marketing, διακόσμησης και διαμόρφωσης χώρων και να τον βοηθά στην επιλογή του προσωπικού του.

4. Ο Ακριβής Προσδιορισμός της Γεωγραφικής Περιοχής Δραστηριότητας του Λήπτη

Ο Δότης παρέχει με την παρούσα Σύμβαση στον Λήπτη την άδεια αποκλειστικής χρήσης και εκμετάλλευσης του προπεριγραφέντος «πακέτου» Franchise σε γεωγραφική περιοχή που καθορίζεται με χωριστή γραπτή συμφωνία των συμβαλλομένων μερών (Παράρτημα Ι) και

αποτελεί αναπόσπαστο παράρτημα της παρούσης, καθ' όλη τη χρονική διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης. Η περιοχή αυτή θεωρείται προστατευμένη για τον Λήπτη, υπό την έννοια ότι:

α) ο Δότης υποχρεούται να μην παραχωρεί σε τρίτους το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται μέρος ή το σύνολο του πακέτου Franchise στην παραχωρηθείσα ως άνω προστατευμένη περιοχή, β) ο Δότης υποχρεώνεται να μην εκμεταλλεύεται ο ίδιος, μέρος ή το σύνολο του πακέτου Franchise στην παραπάνω περιοχή.

5. Ο Σεβασμός από τον Δότη της Αρχής της ίσης Μεταχείρισης Όλων των Λήπτων
Ο Δότης έχει την υποχρέωση να μην προβαίνει σε διακρίσεις στον τρόπο αντιμετώπισης των μελών του Δικτύου Franchising και κατά συνέπεια ο Λήπτης δεν δικαιούται να απαιτήσει προνομιακή μεταχείριση από τον Δότη έναντι των υπολοίπων μελών του δικτύου.

Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΛΗΠΤΗ

Ο Λήπτης λειτουργεί την επιχείρηση ".....", στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο. Η συμβολή του στην παρούσα συνεργασία Franchising περιλαμβάνει τις ακόλουθες υποχρεώσεις :

1. Την Καταβολή Δικαιωμάτων στον Δότη

Ο Λήπτης καταβάλλει συγχρόνως με την υπογραφή της παρούσας το εφάπαξ ποσό των (.....) Ευρώ στον Δότη, ως δικαίωμα εισόδου του στο Σύστημα Franchising (Entry Fee).

Ακόμη ο Λήπτης θα καταβάλλει περιοδικά ανά μήνα στον Δότη, ως διαρκή δικαιώματα (royalties) για τη συνεχή παροχή υπηρεσιών υποστήριξης του Δότη προς αυτόν, για μεν το πρώτο έτος λειτουργίας, ποσοστό ...% μηνιαίως επί του συνολικού ποσού του κύκλου εργασιών (τζέου) της επιχείρησής του, για δε το δεύτερο και κάθε επόμενο έτος λειτουργίας, ποσοστό ...% μηνιαίως επί του συνολικού ποσού του κύκλου εργασιών (τζέου) της επιχείρησής του.

Τα ανωτέρω δικαιώματα θα καταβάλλονται από τον Λήπτη εντός των πέντε (5) πρώτων ημερών του αμέσως επομένου ημερολογιακού μηνός. Η καταβολή αυτή θα πραγματοποιείται στον Δότη ή σε ειδικά εξουσιοδοτημένο προς τούτο εκπρόσωπο αυτού και στον τόπο που κάθε φορά θα υποδεικνύει ο Δότης. Σε περίπτωση καθυστέρησης της καταβολής των ανωτέρω δικαιωμάτων, πέραν των λοιπών συνεπειών που θα έχει η εν λόγω παράνομη και αντισυμβατική συμπεριφορά: α) ο Λήπτης θα υποχρεούται να καταβάλλει στον Δότη τα οφειλόμενα δικαιώματα, τους νόμιμους τόκους υπερημερίας, επιπλέον δε και σωρευτικά για κάθε ημέρα καθυστέρησης, ως ποινική ρήτρα το ποσό των Ευρώ και β) θα παρέχεται η δυνατότητα στον Δότη να καταγγείλει αμέσως και αζημίως δι' αυτόν (τον Δότη), την παρούσα σύμβαση, εξ υπαιτιότητας του Λήπτη.

Η καταβολή αποδεικνύεται μόνο από έγγραφη απόδειξη του Δότη ή του ειδικώς προς τούτο εξουσιοδοτημένου εκπροσώπου του ή / και από σχετικό γραμμάτιο συστάσεως παρακαταθήκης, αποκλεισμένου κάθε άλλου αποδεικτικού μέσου, ακόμα και αυτού του όρκου. Η ακόμα και ανεπιφύλακτη είσπραξη των οφειλομένων από τον Δότη, με οιαδήποτε καθυστέρηση από μέρους του Λήπτη, σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να εκληφθεί ως τροποποίηση των διατάξεων της παρούσας ή ότι δημιουργεί οιοδήποτε δικαίωμα υπέρ του Λήπτη.

Ο Λήπτης δεν δικαιούται να καταθέσει τα οφειλόμενα στο Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων, ει μη μόνον εφ' όσον προσφέρει αυτά στον Δότη νομίμως και εμπροθέσμως και αυτός αρνηθεί αδικαιολόγητα να τα παραλάβει. Σε περίπτωση παραβιάσεως του ανωτέρω όρου, πέραν των λοιπών συνεπειών, θα θεωρείται πως ο Λήπτης δεν καταβάλλει τα οφειλόμενα στον Δότη από στρεψοδικία και θα εξακολουθεί υφισταμένη η οφειλή και η, εξαιτίας αυτής, υπερημερία.

2. Την Ενεργό Προσέλευση Πελατών στην Επιχείρησή του με σκοπό την ανάπτυξη του συστήματος Franchising

Ο Λήπτης αναλαμβάνει δια της παρούσης την διαρκή υποχρέωση να προσελκύει νέους πελάτες στην επιχείρησή του, με σκοπό την ανάπτυξη του συστήματος και του δικτύου

Franchising, ακολουθώντας πιστά την μέθοδο προβολής και διαφήμισης του Δότη και καταβάλλοντας κάθε δυνατή προσπάθεια προς τούτο.

3. Την Συμμόρφωσή του στις Βασικές Κατευθυντήριες Αρχές του Συστήματος Franchising

Ο Λήπτης οφείλει να συμμορφώνεται απόλυτα, καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας συμβάσεως, με τις κατευθυντήριες γραμμές και βασικές αρχές του συστήματος Franchising, όπως αυτές εκάστοτε καθορίζονται από τον Δότη, διότι αναγνωρίζει ότι η εφαρμογή τους στο σύνολο και τις λεπτομέρειες τους αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την ύπαρξη και λειτουργία της παρούσας σύμβασης.

Ο Δότης έχει αναπτύξει και εξακολουθεί να αναπτύσσει κατευθυντήριες γραμμές και βασικές αρχές που αποβλέπουν στην διατήρηση και επέκταση της φήμης, καθώς και στην παγίωση της ταυτότητας και της ομοιομορφίας του δικτύου, με στόχο την καλύτερη δυνατή εφαρμογή του συστήματος από οικονομικής απόψεως, με ταυτόχρονη διαφύλαξη των βασικών ποιοτικών προδιαγραφών.

Οι κατευθυντήριες γραμμές και οι βασικές αρχές, όπως ισχύουν ή όπως θα διαμορφώνονται εκάστοτε από τον Δότη, κατά τρόπο δεσμευτικό για τον Λήπτη, αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της παρούσας σύμβασης. Ο Λήπτης αναγνωρίζει και συνομολογεί ότι δεν επιτρέπεται παρέκκλιση από αυτές.

4. Την διατήρηση επαρκούς και εξειδικευμένου προσωπικού

Για τη διασφάλιση υψηλού επιπέδου παροχής ποιοτικών υπηρεσιών, ο Λήπτης υποχρεούται να προβαίνει σε πρόσληψη και απόλυση των μελών του προσωπικού του, σε στενή συνεργασία με τον Δότη.

Ο Λήπτης υποχρεούται να φροντίζει ούτως ώστε ανά πάσα στιγμή να υπάρχει επαρκές και εξειδικευμένο προσωπικό, το οποίο να δύναται, τόσο από πλευράς εμφάνισης, συμπεριφοράς και ενδυμασίας, όσο και από πλευράς ειδικών γνώσεων (ιδίως εκπαίδευσης, διατροφής και οικολογίας) να ενημερώνει και να εξυπηρετεί τους πελάτες, σύμφωνα με τις ποιοτικές προδιαγραφές του συστήματος. Ο Λήπτης ευθύνεται για κάθε θετική ή αποθετική ζήμια του Δότη, προερχόμενη από τις ενέργειες και την εν γένει συμπεριφορά των υπαλλήλων και των προστηθέντων αυτού.

5. Την Αυστηρή Τήρηση των Οδηγιών του Δότη για τη Διαμόρφωση του Χώρου Λειτουργίας του

Ο Λήπτης είναι υποχρεωμένος να ακολουθήσει πιστά τις οδηγίες του Δότη για την εξωτερική και εσωτερική διαμόρφωση του χώρου λειτουργίας, την τοποθέτηση του διακοσμητικού υλικού και των επιγραφών, το είδος και την θέση των επίπλων και του εξοπλισμού και γενικότερα την διεύθυνση της επιχείρησής του. Συγκεκριμένα η επιχείρηση του Λήπτη πρέπει να φέρει: α) τα διακριτικά χρώματα και σήματα (ταμπέλες) του Δότη και γενικότερα όλα εκείνα τα διακριτικά γνωρίσματα (ιδιαιτέρως διασημισμός) που συνιστούν την τυπική επιχείρηση του συστήματος franchising και β) το σύνολο του, ειδικά μελετημένου από τον Δότη, εξοπλισμού, ο οποίος περιγράφεται αναλυτικά στο προσαρτώμενο στην παρούσα Εγχειρίδιο Λειτουργίας. Ο Λήπτης οφείλει να εξασφαλίζει την έγγραφη προέγκριση του Δότη πριν από την, καθ' οιονδήποτε τρόπο, μεταβολή οιασδήποτε των ανωτέρω στοιχείων, άλλως ευθύνεται έναντι του Δότη, κατά τις διατάξεις του Νόμου και της παρούσας συμβάσεως. Ο Δότης διατηρεί το δικαίωμα να ζητά από τον Λήπτη, όποτε κρίνει τούτο απαραίτητο, την ανανέωση ή / και την αλλαγή της εξωτερικής και εσωτερικής εμφάνισης της επιχείρησης και του εξοπλισμού του, με έξοδα του Λήπτη κατά τα ανωτέρω (υπό Β.2.α) οριζόμενα. Η ανανέωση ή / και αλλαγή θα πραγματοποιείται με βάση τις υποδείξεις και οδηγίες του Δότη, λαμβανομένης όμως υπ' όψιν και της γνώμης του Λήπτη. Τέτοιου είδους ανανεώσεις και αλλαγές, ως ρητώς συνομολογείται από τα συμβαλλόμενα μέρη, είναι επιβεβλημένες τόσο από την ανάγκη της διαρκούς αρίστης εμφάνισης των επιχειρήσεων του Δικτύου Franchising, όσο και από αυτήν της συνεχούς εξέλιξης του Συστήματος, απαραίτητο εξωτερικό γνώρισμα του οποίου αποτελεί η οπτική ταυτότητα. Τέλος ο Λήπτης υποχρεούται να διαμορφώνει τους χώρους, εσωτερικούς και εξωτερικούς, ακολουθώντας πιστά τις προδιαγραφές και οδηγίες του Δότη, όπως επίσης και να τους ανανεώνει στα χρονικά εκείνα

διαστήματα που ο Δότης επιβάλλει. Η τελική εμφάνιση της επιχείρησης του Λήπτη θα εγκρίνεται από τον Δότη πριν από την έναρξη λειτουργίας της.

6. Την Συμμόρφωσή του στις Οργανωτικές Αρχές Του Συστήματος Franchising

Ο Λήπτης υποχρεούται να συμμορφώνεται προς όσες τις ενιαίες οργανωτικές αρχές του Συστήματος Franchising που έχουν διαμορφωθεί από τον Δότη και κυρίως προς την αρχή της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η εικόνα των επιχειρήσεων του συστήματος πρέπει να είναι πάντοτε ενιαία.

7. Την Αναγνώριση του Δικαιώματος του Δότη για την Εφαρμογή Νέων Μεθόδων στο Σύστημα Franchising

Ο Λήπτης αναγνωρίζει και αποδέχεται ανεπιφυλάκτως το δικαίωμα του Δότη να προβαίνει, κατά την απόλυτη κρίση του, στην εφαρμογή νέων μεθόδων εκπαίδευσης, διατροφής, λειτουργίας, διοίκησης, διαχείρισης, επικοινωνίας, διαφήμισης κ.λ.π. στο Σύστημα Franchising, ούτως ώστε να επιτυγχάνεται η διαρκής εύρυθμη λειτουργία του, μέσα σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο και εξελισσόμενο εξωτερικό οικονομικό περιβάλλον.

Ο Λήπτης υποχρεούται στα πλαίσια της αμφίδρομης πληροφόρησης και της κοινής προσπάθειας βελτίωσης του συστήματος να ανακοινώνει εμπιστευτικά στον Δότη, το συντομότερο δυνατό, κάθε τυχόν νέα τεχνολογία ή εν γένει βελτίωση μεθόδων, διαδικασιών κλπ., που σχετίζονται με τη λειτουργία και διεύθυνση της επιχείρησης και που ο Λήπτης έθεσε σε εφαρμογή ή σχεδίασε κατά τη διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης, προκειμένου αυτή να χρησιμοποιηθεί ενδεχομένως για την βελτίωση της αποτελεσματικότητας του συστήματος.

8. Την Εκμετάλλευση του «Πακέτου» Franchise μόνο μέσα από την Επιχείρησή του

Ο Λήπτης υποχρεούται να εκμεταλλεύεται το προπεριγραφέν «πακέτο» Franchise, παρέχοντας τις υπηρεσίες της παρούσας σύμβασης αποκλειστικά και μόνον μέσα από την επιχείρησή του.

Ο Λήπτης δικαιούται, μετά από προηγούμενη έγγραφη έγκριση του Δότη και υπό τους ειδικότερους όρους που θα συμφωνηθούν, να ανοίξει και άλλη ή άλλες επιχειρήσεις του Δικτύου Franchising στην παραχωρηθείσα περιοχή, με δική του βέβαια αποκλειστικά δαπάνη, κατά τα ανωτέρω οριζόμενα.

9. Την μη Αλλαγή της Επιχείρησης του χωρίς την Έγκριση του Δότη

Κατά τη διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης ο Λήπτης δικαιούται να μεταστεγάσει την επιχείρησή του, πάντοτε βέβαια εντός των ορίων της παραχωρηθείσας γεωγραφικής περιοχής, υπό την απαραίτητη όμως προϋπόθεση της προηγούμενης έγγραφης έγκρισης του Δότη, η οποία θα αφορά, κυρίως, τη νέα θέση, το μέγεθος και τη μορφή της επιχείρησης. Ιδιαίτερα αυτό μπορεί να συμβεί σε περιπτώσεις όπου λόγοι ανωτέρας βίας, λήξης του μισθωτηρίου συμβολαίου, νόμιμης καταγγελίας αυτού ή / και άλλοι παρόμοιοι, επιβάλλουν τη μεταστέγαση. Σε μια τέτοια περίπτωση, ρητώς συνομολογείται πως ο Δότης δεν ευθύνεται για τις νέες δαπάνες που δημιουργούνται ή τις τυχόν απώλειες ή οισοδήποτε άλλες ζημιές που θα υποστεί ο Λήπτης από την άνω μεταστέγαση.

10. Την Έγκαιρη Εκτέλεση Όλων των Προβλεπομένων Επισκευών και Συντηρήσεων της Επιχείρησής του

Ο Λήπτης υποχρεούται να διατηρεί καθ' όλη τη χρονική διάρκεια ισχύος της παρούσας τον χώρο λειτουργίας και τον εξοπλισμό του σε άριστη κατάσταση, καθαρό και τακτοποιημένο και να πραγματοποιεί με δικά του έξοδα όλες τις επισκευές και συντηρήσεις, τακτικές ή έκτακτες, που είναι απαραίτητες προς τούτο.

Η επιχείρηση θα παραμένει ανοικτή και σε λειτουργία κατά τις ώρες που ορίζει ο Νόμος, οι σχετικές αποφάσεις των αρμοδίων Αρχών και ο Δότης, ο δε Λήπτης είναι αποκλειστικά και μόνος υπεύθυνος απέναντι τους για οποιεσδήποτε συναφείς παραβάσεις. Ρητώς και ανεπιφυλάκτως συνομολογείται μεταξύ των συμβαλλομένων πως ο Δότης ουδέμία ευθύνη φέρει σε περίπτωση κατά την οποία ο Λήπτης παραβεί οιονδήποτε Νόμο, Νομοθετικό Διάταγμα, Υπουργική απόφαση ή / και Αστυνομική, Υγειονομική ή άλλη διάταξη, αναφορικά με την χρήση ή την εν γένει λειτουργία της επιχείρησής του. Εις τιαύτη περίπτωση

(παραβάσεως), ως και σε περίπτωση επιβληθείσης ή επικείμενης κυρώσεως ή προστίμου σε βάρος του Λήπτη, ο Δότης δικαιούται να καταγγείλει αμέσως την παρούσα και να αξιώσει από τον Λήπτη την αποκατάσταση κάθε θετικής ή αποθετικής ζημίας του. Εννοείται βέβαια πως οποιασδήποτε φύσεως δαπάνη, έχουσα σχέση με τη λειτουργία της επιχείρησης (π.χ. φωτισμός, ύδρευση, δημοτικά τέλη, φόροι, έξοδα και δαπάνες αδειών κ.λ.π.) βαρύνει αποκλειστικά και μόνο τον Λήπτη.

11. Την Ασφάλιση του Καταστήματος του και του Εξοπλισμού

Ο Λήπτης υποχρεούται να συνάψει τα απαραίτητα ασφαλιστήρια συμβόλαια, σε αξιόχρηστη ασφαλιστική εταιρία, έναντι, όλως ενδεικτικώς, των κινδύνων πυρός, πλημμύρας, σεισμού, τρομοκρατικών ενεργειών, διαρρήξεως, κλοπής, φθορών, διακοπής λειτουργίας της επιχείρησης του Franchising κ.λ.π., που θα ανταποκρίνονται στην πραγματική αξία της επιχείρησης του, καθώς επίσης και του πάσης φύσεως εξοπλισμού του. Για την σύναψη των ανωτέρω ασφαλιστηρίων συμβολαίων απαιτείται η προηγούμενη προς τούτο έγκριση του Δότη. Σε περίπτωση κατά την οποία οι ασφαλιστικές καλύψεις κριθούν από τον Δότη ως ανεπαρκείς, ο Λήπτης υποχρεούται να φροντίσει για την αναπροσαρμογή τους. Επίσης υποχρεούται να διατηρεί τα άνω ασφαλιστήρια συμβόλαια σε ισχύ καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας συνεργασίας, ούτως ώστε σε περίπτωση επελεύσεως του ασφαλισθέντος κινδύνου να αποκατασταθούν και δι' άμεσα τα πράγματα στην πρότερα κατάσταση. Πέραν τούτων ο Λήπτης υποχρεούται να συνάψει ασφαλιστήριο συμβόλαιο ασφάλισης της αστικής του ευθύνης, ως επίσης και της αστικής ευθύνης των υπ' αυτού προστηθέντων προσώπων, έναντι των τρίτων συναλλασσομένων με την επιχείρηση Franchising. Η επιλεγόμενη τελικώς, ασφαλιστική εταιρεία, θα πρέπει απαραίτητα να είναι κοινής αποδοχής.

Ο Λήπτης οφείλει να παραδώσει στον Δότη αντίγραφο όλων των ανωτέρω ασφαλιστηρίων συμβολαίων, καθώς επίσης και να του χορηγεί αντίγραφα των αποδεικτικών πληρωμών των ασφαλιστρών, οσάκις αυτά του ζητηθούν.

Οι ασφαλιστικές καλύψεις πρέπει να αποδεικνύονται στον Δότη πριν ο Λήπτης αρχίσει τις επενδύσεις του. Η απόδειξη αυτή πρέπει να ανανεώνεται κάθε χρόνο χωρίς προηγούμενη αίτηση ή όχληση εκ μέρους του δικαιιοπαρόχου.

Στο μέτρο που, στα πλαίσια των ασφαλιζόμενων κινδύνων, θίγονται και δικαιώματα του Δότη, ο Λήπτης υποχρεούται να συμπεριλάβει στην ασφάλεια ως συνασφαλιζόμενο και τον Δότη. Ανεξάρτητα από την ύπαρξη άλλης ασφάλισης, ο Λήπτης υποχρεούται να απαλλάξει τον Δότη από όλες τις απαιτήσεις, οιασδήποτε φύσεως, τις οποίες θα προέβριαν τρίτοι κατ' αυτού (του Δότη) και που θα προέρχονταν από την λειτουργία της επιχείρησης του Λήπτη. Αυτό ισχύει τόσο για τα δικαστικά όσο και για τα εξωδικαστικά έξοδα που προκύπτουν στα πλαίσια της διαφύλαξης και προστασίας των δικαωμάτων του Δότη.

Αυτή η υποχρέωση απαλλαγής δεν ισχύει εφόσον η προβολή των απαιτήσεων τρίτων στηρίζεται σε παράβαση υποχρεώσεων από το νόμο ή από σύμβαση.

12. Την μη Προσέλκυση Πελατών Εκτός της Παραχωρηθείσας Συμβατικής Περιοχής

Ο Λήπτης υποχρεούται να μην προσελκύει πελάτες για την επιχείρηση του εκτός της εις αυτόν παραχωρηθείσας περιοχής, ίδια εφόσον εις αυτήν δραστηριοποιείται ο Δότης ή έτερο μέλος του δικτύου Franchising, παρά μόνο κατόπιν της ρητής προς τούτο και εγγράφου αδειας του Δότη κατά τα κατωτέρω. Στα πλαίσια αυτά δεν επιτρέπεται να προβαίνει σε διαφημίσεις κλπ., σε περιοχές που έχουν επιφυλαχθεί στον Δότη ή παραχωρηθεί σε άλλους Λήπτες του συστήματος.

13. Την μη Άσκηση αμέσως ή έμμέσως Παρεμφερούς Δραστηριότητας σε περιοχή στην οποία ανταγωνίζεται με τον Δότη ή άλλο Λήπτη

Ο Λήπτης υποχρεούται να μην ασκεί άμεσα ή έμμεσα (λ.χ. μέσω παρενθέντων προσώπων ή / και εταιριών), όμοια ή / και. παρεμφερή με την παρούσα, δραστηριότητα, σε περιοχή όπου είτε θα ανταγωνίζεται έτερο μέλος του Δικτύου Franchising, είτε τον ίδιο τον Δότη.

Ο Λήπτης υπέχει την αυτή υποχρέωση και μετά την, καθ' οιονδήποτε τρόπο, λύση ή λήξη της παρούσας σύμβασης και για το χρονικό διάστημα του ενός επιπλέον (1) έτους, ρητώς

συνομολογούμενου ως ευλόγου, μόνον όμως εντός των ορίων της, εις αυτόν, παραχωρηθείσας περιοχής.

14. Την μη Απόκτηση Οικονομικών Συμφερόντων σε Ανταγωνιστικές Επιχειρήσεις

Απαγορεύεται απολύτως στον Λήπτη να συμμετέχει, καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας Σύμβασης, όπως επίσης και για το εύλογο χρονικό διάστημα του ενός (1) έτους μετά την λήξη ή λύση της, σε επιχείρηση οιασδήποτε νομικής μορφής η οποία ανταγωνίζεται το Δίκτυο Franchising του Δότη, με την έννοια να μην αποκτά τέτοια οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο των ανταγωνιστικών αυτών επιχειρήσεων ή αντίστοιχες θέσεις, που ενδέχεται να του παρέχουν την δυνατότητα να επηρεάσει την επιχειρηματική τους συμπεριφορά. Η ανωτέρω απαγόρευση καλύπτει τόσο την άμεση, κατά τα ανωτέρω, συμμετοχή, όσο και την έμμεση τοιαύτη (λ.χ. μέσω παρενθέτων προσώπων ή / και εταιριών).

Ειδικότερα ο Λήπτης υποχρεούται:

α. Να μην στρέφει ή να μην προσπαθεί να στρέψει πελάτες ή συναλλαγές, με παρακινήσεις, προτροπές ή άλλο τρόπο, σε ανταγωνιστικές επιχειρήσεις και να μην επιφέρει έμμεσα ή άμεσα βλάβη στη φήμη του δικτύου και του συστήματος ή των επί μέρους δικαιωμάτων που ενσωματώνονται σ' αυτό.

β. Να μην αποσπά, ή να μην προσπαθήσει να αποσπάσει, προς τον σκοπό απασχόλησης στην δική του επιχείρηση, άλλα πρόσωπα απασχολούμενα στον Δότη ή σε άλλο Λήπτη και να μην παρακινεί τέτοια πρόσωπα άμεσα ή έμμεσα να εγκαταλείψουν την απασχόληση τους. Ειδικά ορίζεται ότι σε περίπτωση που ο Λήπτης είναι κύριος ή έχει δικαίωμα χρήσης ή εκμίσθωσης ή υπεκμίσθωσης του χώρου λειτουργίας του, δεν δικαιούται μετά τη λύση της σύμβασης και για χρονικό διάστημα ενός (1) έτους, ανεξάρτητα από το λόγο λύσης ή λήξης της σύμβασης, να παραχωρήσει ή εκμισθώσει ή υπεκμισθώσει τον ανωτέρω χώρο σε τρίτο για χρήση ίδια ή παρεμφερή προς τις δραστηριότητες του συστήματος, χωρίς την προηγούμενη γραπτή συναίνεση του Δότη.

Ο Λήπτης δεν έχει καμία αξίωση αποζημίωσης για την ανάληψη των υποχρεώσεων που αναφέρονται στις προηγούμενες παραγράφους του παρόντος άρθρου.

15. Την Διάθεση Τροφίμων που έχουν χορηγηθεί είτε από τον Δότη είτε από Τρίτους Οριζόμενους από αυτόν

Ο Λήπτης υποχρεούται να καταρτίζει το πρόγραμμα διατροφής (ημερήσιο, εβδομαδιαίο, μηνιαίο κλπ) ακολουθώντας πιστά τις εκάστοτε ρητές οδηγίες και υποδείξεις του Δότη, ο οποίος δικαιούται να επιβλέπει διαρκώς την πιστή εφαρμογή τους.

Η προμήθεια των τροφίμων θα πρέπει να γίνεται (κατ' επιλογήν του Δότη) είτε μέσω αυτού (του Δότη), είτε από τρίτους οριζόμενους από αυτόν, κατά τα αναφερόμενα στο Εγχειρίδιο Λειτουργίας. Ο Λήπτης υποχρεούται να μην αλλοιώνει, τροποποιεί ή / και αντικαθιστά κανένα στοιχείο τους.

Προμήθεια από άλλον προμηθευτή, πέραν των ανωτέρω, μπορεί να γίνει μόνο κατόπιν προηγούμενης γραπτής έγκρισης του Δότη. Ο Δότης μπορεί να αρνηθεί την έγκριση εφόσον συντρέχει σπουδαίος λόγος και ιδίως όταν ο εν λόγω τρίτος προμηθευτής δεν παρέχει κατά την άποψη του τα εχέγγυα ότι μπορεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του συστήματος από άποψη ποιότητας, εγκαίρου και επαρκούς εφοδιασμού και εξυπηρέτησης.

Ο τρόπος πληρωμής των προμηθευτών θα καθορίζεται από τον Δότη και θα γνωστοποιείται στον Λήπτη με κάθε πρόσφορο μέσο. Τυχόν αλλαγή του τρόπου πληρωμής θα γνωστοποιείται στον Λήπτη τουλάχιστον προ ενός (1) μηνός.

Ο Λήπτης υποχρεούται να μην διαθέτει τρόφιμα που δεν έχει εκ των προτέρων εγκρίνει ο Δότης.

16. Τον Καθορισμό του Προγράμματος Εκπαίδευσης σύμφωνα με τις Οδηγίες του Δότη

Ο Λήπτης υποχρεούται να καταρτίζει το πρόγραμμα εκπαίδευσης σύμφωνα με τις εκάστοτε σχετικές προς τούτο οδηγίες και κατευθυντήριες αρχές του Δότη, όπως αυτές περιγράφονται στο Εγχειρίδιο Λειτουργίας, που προσαρτάται στην παρούσα και αποτελεί αναπόσπαστο μέρος αυτής. Ο Δότης δύναται να επιβλέπει διαρκώς στην πιστή εφαρμογή του και δικαιούται να αξιώσει από τον Λήπτη την αποκατάσταση πάσης θετικής και αποθετικής ζημίας του σε περίπτωση παραβάσεως της ανωτέρω υποχρέωσης.

17. Την Διατήρηση της Κοινής Ταυτότητας και Φήμης του Δικτύου Franchising

Ο Λήπτης οφείλει να καταβάλει καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας σύμβασης κάθε δυνατή προσπάθεια, τόσο για την ανάπτυξη της Επιχείρησής του, όσο και για την προστασία της κοινής ταυτότητας και φήμης του Δικτύου.

Η γενικότερη αυτή υποχρέωση περιλαμβάνει ενδεικτικά τις ακόλουθες ειδικότερες υποχρεώσεις :

- i) την τήρηση της ορθής, κατά τα χρηστά συναλλακτικά ήθη, συμπεριφοράς του ίδιου και του προσωπικού του προς τους πελάτες του δικτύου, τον Δότη και τους υπόλοιπους Λήπτες,
- ii) την ύπαρξη επαρκούς, κατάλληλα εκπαιδευμένου και έμπειρου προσωπικού για την εξυπηρέτηση των πελατών του,
- iii) τη μη πρόσληψη εργαζομένου ή / και συνεργάτη του Δότη ή κάποιου άλλου Λήπτη,
- iv) την αυστηρή τήρηση από μέρους του της εργατικής και ασφαλιστικής νομοθεσίας, v) την απόλυση οποιουδήποτε μέλους του προσωπικού του έχει αποδεδειγμένα υποπέσει σε σοβαρά παραπτώματα, τα οποία βλάπτουν ή / και δυσφημούν τη φήμη του δικτύου,
- vi) την εμπρόθεσμη εξόφληση όλων των λογαριασμών που έχουν σχέση με τη λειτουργία της επιχείρησής του (μισθώματα, μισθοί και ασφαλιστικές εισφορές εργαζομένων, τέλη, φόροι κ.λ.π.),
- vii) την τοποθέτηση και διατήρηση επιγραφών και διαφημίσεων των συμβατικών υπηρεσιών εντός και εκτός της επιχερήσεως του, σύμφωνα με τις σχετικές υποδείξεις του Δότη και χωρίς βέβαια να έχει το δικαίωμα να απαιτήσει οποιοδήποτε αντάλλαγμα από τον Δότη για τον λόγο αυτόν, καθόσον οι άνω ενέργειες αποσκοπούν στην καλή λειτουργία της παρούσας σύμβασης,
- viii) την χρησιμοποίηση στο κατάστημα του αποκλειστικά και μόνο του Διακριτικού Τίτλου « » , υπό τον οποίο και θα λειτουργεί καθ' όλη τη διάρκεια της παρούσας σύμβασης, του Εμπορικού Σήματος « » , καθώς επίσης και των λοιπών σημερινών ή / και μελλοντικών διακριτικών γνωρισμάτων, στοιχείων και χρωματισμών του Συστήματος Franchising του Δότη, απαγορευμένης απολύτως της αναρτήσεως τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά οποιασδήποτε άλλης επιγραφής,
- ix) την προσωπική επαγγελματική απασχόληση του αποκλειστικά και μόνο στην συγκεκριμένη επιχείρηση του Δικτύου, δεδομένου ότι στις συμβάσεις Franchising το προσωπικό στοιχείο έχει καταλυτικό ρόλο,
- x) την μη, καθ' οιονδήποτε τρόπο, δυσφήμιση των προϊόντων και υπηρεσιών της σύμβασης, τόσο από τον ίδιο, όσο και από το προσωπικό του, όπως βέβαια και του συστήματος franchising,
- xi) την μη άσκηση οποιασδήποτε άλλης δραστηριότητας μέσα στην επιχείρησή του, εκτός από εκείνη της παρούσας σύμβασης,
- xii) την αποκλειστική εφαρμογή της μεθοδολογίας και οργάνωσης που θα παρέχει ο Δότης και η οποία θα καλύπτει όλες τις επαγγελματικές δραστηριότητες της επιχείρησής του,
- xiii) την αυστηρή τήρηση όλων των προδιαγραφών ποιότητας του Δότη αναφορικά με την εμφάνιση των χώρων παροχής των υπηρεσιών, την εμφάνιση του ίδιου και των υπαλλήλων του, την εξυπηρέτηση των πελατών και τις μεθόδους εκπαίδευσης και διατροφής και
- xiv) την τήρηση όλων των επιβαλλομένων από τον Δότη λογιστικών διαδικασιών που αφορούν στην τεκμηρίωση κάθε συναλλαγής.

18. Την Πραγματοποίηση Τοπικής Διαφήμισης

Ο Λήπτης δικαιούται να προβαίνει στη διενέργεια τοπικής διαφήμισης της επιχείρησής του, η οποία θα συμβάλλει αποφασιστικά στην αύξηση του κύκλου εργασιών του, το κόστος της οποίας θα βαρύνει αποκλειστικά τον ίδιο, υπό την απαραίτητη όμως προϋπόθεση της έγγραφης προέγκρισης του Δότη αναφορικά με τη φύση της συγκεκριμένης διαφήμισης. Σε περίπτωση κατά την οποία ο Δότης παράσχει, δωρεάν, διαφημιστικό υλικό στον Λήπτη, ο τελευταίος οφείλει υποχρεωτικά να χρησιμοποιήσει αυτό για τις ανάγκες της, κατά τα ανωτέρω, διαφημίσεως. Εννοείται βέβαια ότι στην ανωτέρω διαφήμιση ο Λήπτης υποχρεούται να παρουσιάζεται μόνο ως Αδειούχος Franchise του Δότη και μόνο για τη συγκεκριμένη παραχωρηθείσα περιοχή.

Ο Λήπτης αναγνωρίζει ότι η συνεπής εφαρμογή μιας ενιαίας, κοινής και δεσμευτικής μεθόδου μάρκετινγκ αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την ανάπτυξη και ενίσχυση της φήμης του

συστήματος και της έξωθεν παρουσίας του, ως παράγοντα υγιούς και έντονου ανταγωνισμού.

Ο Δότης δύναται να αξιώσει από τον Λήπτη την υπ' αυτού καταβολή ποσοστού ...% επί των μηνιαίων ακαθάριστων εισπράξεων του, το οποίο θα διατεθεί αποκλειστικά για την διαφήμιση, την προσέλκυση νέων πελατών και την δημιουργία και καλλιέργεια δημοσίων σχέσεων, σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο.

Ο Λήπτης υποχρεούται να πληροφορεί κατάλληλα τον Δότη, τουλάχιστον μια φορά το χρόνο, εκ των προτέρων και με υποβολή λεπτομερούς σχεδίου προϋπολογισμού, για τη διάθεση των χρημάτων και τα προγραμματισμένα μέτρα και τις εκστρατείες διαφήμισης, προσέλκυσης πελατών και δημιουργίας και καλλιέργειας δημοσίων σχέσεων.

Ο Λήπτης μπορεί να αναθέσει και σε τρίτους, εν όλω ή εν μέρει, την διαφήμιση, την προσέλκυση πελατών και τις δημόσιες σχέσεις και ιδίως σε κατάλληλες διαφημιστικές επιχειρήσεις.

Στο μέτρο που ο Λήπτης, ένας τρίτος ή μία διαφημιστική εταιρία προβαίνουν, στα πλαίσια των εκστρατειών διαφήμισης και προσέλκυσης πελατών, σε ανακοίνωση τιμών για υπηρεσίες και προϊόντα ή συνθέσεις προϊόντων, οι τιμές αυτές έχουν ενδεικτικό χαρακτήρα.

Ο Λήπτης μεριμνά επιπλέον για τοπική διαφήμιση, προσέλκυση πελατών και δημόσιες σχέσεις σχετικά με το κατάστημα του, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του Δότη και ανάλογα με τις συνθήκες της τοπικής αγοράς.

Ουδμία ευθύνη θεμελιώνεται έναντι του Δότη για ενδεχόμενες παραβάσεις της ισχύουσας νομοθεσίας εκ μέρους του Λήπτη κατά τη διενέργεια των εν λόγω διαφημίσεων.

19. Τη μη Κοινοποίηση σε Τρίτους της Τεχνογνωσίας και των πώσης φύσεως Απορρήτων του Δότη

Ο Λήπτης υποχρεούται τόσο κατά την διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης όσο και μετά την λήξη ή λύση της, να μην κοινολογεί ή καθ' οιονδήποτε τρόπο, έστω και εμμέσως, γνωστοποιεί σε τρίτους, την τεχνογνωσία ή / και τα πώσης φύσεως απόρρητα του Δότη. Υποχρεούται ακόμη ο Λήπτης να μην χρησιμοποιεί την τεχνογνωσία που του έχει παραχωρήσει ο Δότης, για σκοπούς διαφορετικούς από την εκμετάλλευση του Franchise. Πλέον τούτων υποχρεούται να μην επιτρέπει σε τρίτους να την χρησιμοποιούν είτε με άμεσο είτε με έμμεσο τρόπο. Ο Λήπτης συμφωνεί και αποδέχεται για το συμφέρον ολοκλήρου του Συστήματος Franchising να λάβει όλα τα απαραίτητα μέτρα για να προφυλάξει την τεχνογνωσία, καθώς και τα παντός είδους απόρρητα του Δότη από δημοσίευση, κοινοποίηση ή οποιαδήποτε άλλη μη εγκεκριμένη αποκάλυψη. Την ίδια υποχρέωση υπέχει και το προσωπικό του Λήπτη. Για την τήρηση των παραπάνω απορρήτων το προσωπικό του Λήπτη θα υπογράφει, με φροντίδα του ίδιου (του Λήπτη), σχετικό έγγραφο, που θα συντάσσεται από τον Λήπτη και θα εγκρίνεται εγγράφως από τον Δότη, περί μη αποκάλυψης των εν λόγω απορρήτων. Αντίγραφο αυτού του εγγράφου θα παραδίδει ο Λήπτης στον Δότη. Εννοείται βέβαια ότι την ως άνω υποχρέωση υπέχει ο Λήπτης και το προσωπικό του και αναφορικά με το παραδοθέν σε αυτόν κατά χρήση Εγχειρίδιο Λειτουργίας, ρητώς απαγορευμένης της παραγωγής (φωτο)αντιγράφων, έστω και τμήματος αυτού. Το άνω Εγχειρίδιο παραμένει στην αποκλειστική] κυριότητα του Δότη και διατηρείται σε ασφαλή χώρο του καταστήματος του Λήπτη, υπό την αποκλειστική του ευθύνη.

20. Την Παρακολούθηση από τον ίδιο και το προσωπικό του των Προγραμμάτων Επαγγελματικής Κατάρτισης που διοργανώνει ο Δότης

Ο Λήπτης υποχρεούται τόσο αυτός όσο και το προσωπικό του να παρακολουθεί ανελλιπώς τα προγράμματα εκπαίδευσης που θα οργανώνει ο Δότης και ιδίως την αρχική εκπαίδευση, όπως αυτή αναφέρεται ανωτέρω, που μπορεί να επαναλαμβάνεται εμπλουτισμένη και με άλλα στοιχεία, όποτε κρίνει σκόπιμο ο Δότης. Τόσο η Αρχική όσο και η Συμπληρωματική Εκπαίδευση του Λήπτη και του προσωπικού του είναι υποχρεωτική και θα παρέχεται δωρεάν από τον Δότη. Η έννοια της δωρεάν εκπαίδευσης δεν περιλαμβάνει τα έξοδα μισθοδοσίας, ασφάλισης, μεταφοράς, παραμονής, διατροφής και ημερήσιας εκτός έδρας αποζημίωσης. Η επιτυχής περάτωση της παρακολούθησης των προγραμμάτων θεωρητικής και πρακτικής εκπαίδευσης (αρχικής και συμπληρωματικής) σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του

Δότη, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την έναρξη και την μετέπειτα λειτουργία της επιχείρησης.

21. Την Υποχρέωση να επιτρέψει στον Δότη τη Διενέργεια Ελέγχων του Χώρου Λειτουργίας του, των Μεταφορικών του Μέσων, του Προγράμματος Εκπαίδευσης, των Προϊόντων Διατροφής και των Λογιστικών του Βιβλίων

Ο Λήπτης υποχρεούται να δέχεται στην επιχείρηση του οποτεδήποτε, ακόμα και απροειδοποίητα, τις επισκέψεις των εκπροσώπων του Δότη, οι οποίοι έχουν το δικαίωμα προσέλευσης σε κάθε σημείο του χώρου λειτουργίας και των συνδεδεμένων με την επιχείρηση χώρων, μεταφορικών μέσων, προϊόντων και των αρχείων (ηλεκτρονικών και μη) και βιβλίων της επιχείρησης. Οι εκπρόσωποι του Δότη έχουν επίσης το δικαίωμα να ελέγχουν, οποτεδήποτε κρίνουν απαραίτητο, χωρίς προειδοποίηση και με οποιοδήποτε πρόσφορο τρόπο ελέγχου, όλα τα λογιστικά και χρηματοοικονομικά βιβλία και στοιχεία του Λήπτη, ο οποίος υποχρεούται να παρέχει κάθε απαιτούμενη προς τούτο συνδρομή, καθώς και τα προγράμματα εκπαιδευσεως και διατροφής. Η ίδια υποχρέωση βαρύνει και το προσωπικό του Λήπτη. Τέλος ο εκπρόσωπος του Δότη δικαιούται να συμπληρώνει ειδικό έντυπο κάθε φορά που ελέγχει τον Λήπτη, με παρατηρήσεις και προτάσεις για τη βελτίωση της εικόνας και λειτουργίας της επιχείρησης του, ο δε Λήπτης υποχρεούται να συμμορφώνεται άμεσα με αυτές.

22. Την Κοινοποίηση Οικονομικών Καταστάσεων προς τον Δότη και την Εμπρόθεσμη

Πληρωμή των Συμφωνηθέντων Ποσών Α. Ο Λήπτης υποχρεούται να προμηθεύει τον Δότη με όλες εκείνες τις πληροφορίες και τα οικονομικά δεδομένα που χρειάζονται για την άσκηση ενός ικανοποιητικού ελέγχου του Δικτύου Franchising. Επιπρόσθετα ο Λήπτης υποχρεούται να ενημερώνει άμεσα το Δότη για την τυχόν λήψη δικαστικών μέτρων κατά της Επιχείρησης του Franchising, όπως επίσης και μέτρων αναγκαστικής εκτέλεσης.

Ο Λήπτης είναι υποχρεωμένος να συγκεντρώνει στην περιοχή ευθύνης του και να διαχετεύει στον Δότη πληροφορίες από την Αγορά και την δραστηριότητα του Ανταγωνισμού. Αυτό αποκτά ιδιαίτερη σημασία στις περιπτώσεις της παροχής υπηρεσιών όμοιων ή / και παρεμφερών από τρίτους με τα σήματα (ορθά ή παραποιημένα) του Δότη.

Επιπροσθέτως τούτων, το σύστημα τήρησης των οικονομικών και λογιστικών στοιχείων και καταστάσεων του Λήπτη θα πρέπει να είναι της αποδοχής του Δότη και βέβαια να εναρμονίζεται με την, εκάστοτε ισχύουσα, φορολογική νομοθεσία.

Β. Ο Λήπτης αναλαμβάνει την υποχρέωση να εξοφλεί, νόμιμα και εμπρόθεσμα, το σύνολο των οφειλών του τόσο προς τον Δότη, όσο και προς τους τρίτους που συναλλάσσονται μαζί του. Ο Λήπτης φέρει ακέραια την ευθύνη της εξοφλήσεως των προμηθευτών με τους οποίους έχει συνάψει σχετική συμφωνία, η οποία πρέπει να έχει γνωστοποιηθεί και εγκριθεί εκ των προτέρων από τον Δότη, σύμφωνα με τα οριζόμενα στην παρούσα σύμβαση και το Εγχειρίδιο Λειτουργίας. Ο Δότης επιφυλάσσεται ρητώς παντός δικαιώματός του, που απορρέει από τον Νόμο ή την παρούσα σύμβαση, σε περίπτωση μη νόμιμης, μη προσήκουσας ή μη εμπρόθεσμης πληρωμής, κατά τα ανωτέρω.

23. Τη μη Μεταβίβαση της Σύμβασης ή την Εκχώρηση των Δικαιωμάτων που απορρέουν από αυτήν χωρίς της Έγκριση του Δότη

Ο Λήπτης δεν δύναται να μεταβιβάσει τη Σύμβαση Franchising ή να εκχωρήσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από αυτήν, όπως επίσης και να μεταβιβάσει τμήμα ή το σύνολο της επιχείρησης του προς οποιοδήποτε τρίτο (φυσικό ή νομικό πρόσωπο), ή να υποκατασταθεί από αυτό στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του, χωρίς την προηγούμενη έγγραφη έγκριση του Δότη. Ο Λήπτης δεν δύναται σε καμία περίπτωση να συνάψει συμφωνία Υποδικαιοχρησίας (sub-franchising). Τα ανωτέρω συμφωνούνται με δεδομένο ότι η παρούσα Σύμβαση Franchising στηρίζεται στην προσωπική σχέση εμπιστοσύνης του Δότη προς το συγκεκριμένο Λήπτη. Συνεπώς καμία υποκατάσταση, μεταβίβαση ή εκχώρηση από τον Λήπτη δεν θα έχει ισχύ έναντι του Δότη εάν δεν εγκριθεί προηγούμενως εγγράφως από αυτόν και επιπρόσθετα εάν εκείνος προς τον οποίον γίνεται η μεταβίβαση ή εκχώρηση δεν εκτελέσει όλους τους όρους που θα τεθούν από τον Δότη. Τα ανωτέρω ισχύουν και για την περίπτωση που ο Λήπτης ήθελε συστήσει εταιρία οιασδήποτε μορφής, στην οποία θα συμμετέχει κατά οποιοδήποτε ποσοστό.

Ο Δότης έχει το δικαίωμα, σε όλες τις περιπτώσεις που ο Λήπτης επιθυμεί να μεταβιβάσει τη σύμβαση στο σύνολο της, αντί για τη χορήγηση της έγκρισης της ανωτέρω παραγράφου, να αναλάβει ο ίδιος την επιχείρηση, ελευθερώνοντας τον Λήπτη από όλες τις ρυθμίσεις της παρούσας σύμβασης, πλην των υποχρεώσεων που υπέχει και μετά τη λύση της σύμβασης. Στην περίπτωση της ανάληψης της επιχείρησης από τον ίδιο, ο Δότης έχει το δικαίωμα, κατ' επιλογή του, είτε να υπεισέλθει στην μισθωτική σχέση του Λήπτη με τον ιδιοκτήτη, είτε να συνάψει σύμβαση υπομίσθωσης με τον Λήπτη. Σε περίπτωση που ιδιοκτήτης του καταστήματος είναι ο Λήπτης, ο Δότης έχει δικαίωμα μίσθωσης του καταστήματος. Προκειμένου να καταστεί δυνατή η υπεισέλευση στη μισθωτική σχέση ή η υπομίσθωση, ο Λήπτης, εφόσον έχει ο ίδιος μισθώσει το κατάστημα, οφείλει να συμπεριλάβει στη σύμβαση μίσθωσης σχετικές ρήτρες υπέρ του Δότη, δηλ. ότι ο ιδιοκτήτης-εκμισθωτής θα συναινέσει είτε στην υπομίσθωση του χώρου λειτουργίας στον Δότη ή σε νέο Λήπτη, είτε στη μεταβίβαση της μισθωτικής σχέσης είτε στον Δότη, με δυνατότητα περαιτέρω υπεκμίσθωσης του τελευταίου σε νέο Λήπτη, είτε απ' ευθείας σε νέο Λήπτη. Σε περίπτωση που ο εκμισθωτής ή υπεκμισθωτής είναι ο Δότης, η λήξη ή λύση της παρούσας σύμβασης για οποιονδήποτε λόγο επιφέρει αυτοδικαίως την άμεση λύση και της μεταξύ αυτού και του Λήπτη μισθωτικής σχέσης. Στις ανωτέρω περιπτώσεις ο Δότης έχει το δικαίωμα να μεταβιβάσει τη σύμβαση franchising ή να εκχωρήσει τα δικαιώματα που απορρέουν από αυτήν σε οποιοδήποτε τρίτο, παρεχόμενη από τώρα της σχετικής συναινέσεως του Λήπτη.

24. Την Ένκαιρη Έναρξη Λειτουργίας της Επιχείρησης του

Ο Λήπτης υποχρεούται να προβεί σε έναρξη της λειτουργίας της Επιχείρησης του το αργότερο εντός χρονικού διαστήματος (...) μηνών από την ημερομηνία υπογραφής της παρούσας σύμβασης, άλλως ο Δότης θα δικαιούται να καταγγείλει, αζημίως δι' αυτόν, την παρούσα σύμβαση με υπαιτιότητα του Λήπτη και να αξιώσει από τον Λήπτη την αποκατάσταση πάσης θετικής και αποθετικής ζημίας του, πλέον δε τούτων να παραχωρήσει σε τρίτον το δικαίωμα να εκμεταλλεύεται μέρος ή το σύνολο του πακέτου Franchise στην ίδια γεωγραφική περιοχή.

25. Την Επίτευξη ενός Ελάχιστου Κύκλου Εργασιών (τζίρου)

Ο Λήπτης υποχρεούται να πραγματοποιήσει κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης του ελάχιστο κύκλο εργασιών (τζίρο), ποσού (.....), ο οποίος θα πρέπει να αυξάνεται κατά ποσοστό ...% για κάθε επόμενο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης του, της αυξησεως υπολογιζόμενης επί του αυξημένου κύκλου εργασιών του προηγούμενου έτους. Σε περίπτωση κατά την οποία ο κύκλος εργασιών (τζίρος) του Λήπτη είναι κατώτερος του ανωτέρω οριζόμενου ποσού, ο Δότης θα δύναται να συμβληθεί και με τρίτο δικαιούχο στην περιοχή ευθύνης του Λήπτη ή έτι και να διακόψει την άνω συνεργασία, κατά την απόλυτη κρίση του, καταγγέλλοντας, αζημίως δι' αυτόν (τον Δότη), την παρούσα σύμβαση υπαιτιότητα του Λήπτη και αξιώνοντας από τον Λήπτη την καταβολή πάσης θετικής ή / και αποθετικής ζημίας του.

26. Την Κοινοποίηση στον Δότη της Αποκτηθείσας κατά την Εκμετάλλευση του Franchise Πείρας του

Ο Λήπτης υποχρεούται να κοινοποιεί στον Δότη την αποκτηθείσα κατά την εκμετάλλευση του Franchise πείρα του και να παραχωρεί εις αυτόν, καθώς επίσης και στους άλλους Λήπτες, μη αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης της τεχνολογίας που προέκυψε από την πείρα αυτή.

27. Την υποχρέωση γνωστοποίησεως της Παρούσης Συμβάσεως σε τυχόν Υπαισέρχουμένους

Ο Λήπτης υποχρεούται να γνωστοποιήσει την παρούσα σύμβαση εις οιονδήποτε τρίτο υπεισέλθει, με οποιαδήποτε ιδιότητα ή τίτλο, στην δραστηριότητα ή την λειτουργία της Επιχειρήσεως του.

ΔΕΥΤΕΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΛΟΙΠΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ
A. ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ

Ο Δότης απλώς κοινοποιεί στο Λήπτη, Κατάλογο Ενδεικτικών Τιμών παροχής των υπηρεσιών της Σύμβασης και σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να του επιβάλει καθορισμένες τιμές. Επίσης δεν υπάρχει ούτε πρόκειται να υπάρξει μεταξύ του Δότη ή μεταξύ των υπολοίπων Ληπτών εναρμονισμένη πρακτική για την πραγματική εφαρμογή των συνιστώμενων αυτών τιμών. Ο Λήπτης αναγνωρίζει ότι ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του συστήματος franchising, στο οποίο αυτό οφείλει ένα μεγάλο μέρος της επιτυχίας του στην αγορά, είναι ο συνδυασμός υψηλής ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών έναντι προσιτής τιμής. Αναγνωρίζει επίσης ότι στα πλαίσια καθορισμού της τιμολογιακής του πολιτικής θα πρέπει να λαμβάνει μέριμνα ώστε να μη διαταράσσεται η παραπάνω ευνοϊκή εικόνα που έχουν σχηματίσει οι αποδέκτες των υπηρεσιών που παρέχει το σύστημα.

E. ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Η διάρκεια της παρούσας σύμβασης ορίζεται ... (.) ετών, αρχόμενη την και λήγουσα την

Η χρονική διάρκεια της σύμβασης θεωρείται εύλογη και από τα δύο μέρη, τόσο για να επιτευχθεί ο σκοπός αυτής, όσο και για να αποσβεσθούν οι επενδύσεις του Λήπτη.

Σε περίπτωση κατά την οποία τα συμβαλλόμενα μέρη επιθυμούν την ανανέωση της παρούσας συμβάσεως, θα πρέπει να γνωστοποιήσουν αυτό στο αντισυμβαλλόμενο μέρος. Η σχετική πρόταση για ανανέωση πρέπει να κοινοποιηθεί εγγράφως και κατά τους όρους του Νόμου, από τον ενδιαφερόμενο προς τον αντισυμβαλλόμενο τουλάχιστον δύο (2) μήνες πριν από τη λήξη της σύμβασης, ο δε αντισυμβαλλόμενος υποχρεούται να απαντήσει, είτε θετικά είτε αρνητικά, επίσης εγγράφως, εντός χρονικού διαστήματος είκοσι (20) ημερών από την αποδεδειγμένη λήψη της πρότασης. Η παραπάνω ανανέωση θα καταρτίζεται αποκλειστικά και μόνον εγγράφως και με τους όρους που κάθε φορά θα συμφωνούν τα συμβαλλόμενα μέρη. Το ως άνω δικαίωμα ανανέωσης δύνανται να το ασκούν τα συμβαλλόμενα μέρη για όσες φορές επιθυμούν.

Ο Λήπτης εγγυάται, ως τυχόν μισθωτής, ότι η σύμβαση μισθώσεως θα ισχύει για όλη τη διάρκεια της παρούσας σύμβασης. Το ίδιο ισχύει και για τις εκάστοτε παρατάσεις της ισχύος της παρούσας σύμβασης.

ΣΤ. ΛΥΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

1. ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΛΥΣΗ

Η παρούσα σύμβαση λύεται αυτομάτως με την πάροδο του συμφωνηθέντος χρόνου διάρκειας της, υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι δεν θα έχει στο μεταξύ ανανεωθεί, κατά τα ανωτέρω. Αυτομάτως επίσης λύεται η σύμβαση αυτή και σε περίπτωση υποβολής σε δικαστική συμπαράσταση, πτώχευσης, αναγκαστικής διαχείρισης ή εκκαθάρισης, υποβολής τσιτατών αιτήσεων, λύσης ή εκκαθάρισης και δηλώσεως παύσης πληρωμών, οποιουδήποτε των εδών συμβαλλομένων.

2. ΕΚΤΑΚΤΗ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Η παρούσα σύμβαση μπορεί να καταγγελθεί οποτεδήποτε, ακόμα δηλαδή και πριν την ως άνω συμφωνηθείσα συμβατική λήξη της, για σπουδαίο λόγο, από οποιοδήποτε των εδών συμβαλλομένων μερών.

Απαραίτητες προϋποθέσεις της, κατά τα ανωτέρω καταγγελίας, αποτελούν:

- α) ο έγγραφος τύπος αυτής, η μη τήρηση του οποίου θα έχει ως αποτέλεσμα την απόλυτη ακυρότητα της. Η άνω καταγγελία, ως απευθυντέα δικαιοπλαστική δήλωση βουλήσεως, πρέπει να είναι σαφής και μονοσήμαντη, ούτως ώστε να καθίσταται αμέσως αντιληπτός ο σκοπός της, να περιέχει με σαφήνεια τον σπουδαίο λόγο που την θεμελιώνει και θα παράγει νομικά αποτελέσματα μόνον αφού περιέλθει εις αυτόν που απευθύνεται και
 - β) η τήρηση από τα συμβαλλόμενα μέρη προειδοποιητικής προθεσμίας ενός (1) μηνός, προ της νομικής της ενέργειας και της επελεύσεως των αποτελεσμάτων της.
- Πέραν των ανωτέρω τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν και συναποδέχονται την τήρηση προθεσμίας θεραπείας δέκα (10) ημερών, μη συνυπολογιζομένης στην ανωτέρω (υπό β) προειδοποιητική προθεσμία, υπό την έννοια ότι ο καταγγέλων οφείλει να τάσσει αποκλειστική

προθεσμία δέκα (10) ημερών στον αντισυμβαλλόμενο, εντός της οποίας ο τελευταίος πρέπει να συμμορφωθεί, ώστε να αρθεί ο σπουδαίος λόγος της καταγγελίας και να μην λυθεί η σύμβαση.

Ο ως άνω σπουδαίος λόγος δύναται να έχει:

A) αντικειμενικό χαρακτήρα, όπως, ενδεικτικά και μόνον, αποτελούν: οι σοβαρές οικονομικές ζημιές του Δότη από την παραμονή αυτού ή / και του Λήπτη στο σύστημα και το δίκτυο Franchising, η αφαίρεση της απαραίτητης για τη συνέχιση της επιχείρησης έγκρισης ή άδειας των αρμοδίων αρχών, η οποία βέβαια δεν θα οφείλεται σε υπαιτιότητα αυτού από τον οποίο αφαιρείται, το κλείσιμο ή η καταστροφή της επιχείρησης λόγω ανωτέρας βίας, σοβαρότατη ασθένεια μεγάλης διάρκειας, ο θάνατος του Λήπτη κ.λ.π.

Ειδικά στην περίπτωση του θανάτου του Λήπτη, ο Δότης έχει το δικαίωμα, είτε να καταγγείλει εκτάκτως και αζημίως δι' αυτόν την σύμβαση λόγω της επελεύσεως σπουδαίου λόγου αντικειμενικού χαρακτήρα, είτε να δεχθεί τη συνέχιση της σύμβασης με τον κληρονόμο ή τους κληρονόμους του θανόντα εφόσον βέβαια αυτοί το επιθυμούν και ο Δότης αποφασίσει κατά την απόλυτη και ανέλεγκτη κρίση του ότι πληρούν όλες εκείνες τις απαραίτητες προϋποθέσεις, τις οποίες θα θέτει την δεδομένη χρονική στιγμή για την είσοδο οποιουδήποτε νέου Λήπτη στο σύστημα.

Σε περίπτωση που υπάρχουν περισσότεροι κληρονόμοι, οι οποίοι έχουν τα προσωπικά και ειδικά προσόντα και είναι πρόθυμοι να υπεισέλθουν στη σύμβαση, ο Δότης είναι ελεύθερος να αποφασίσει ο ίδιος κατά την εύλογη κρίση του, με ποιόν ή ποιους από τους κληρονόμους επιθυμεί να συνεχίσει τη συνεργασία βάσει της σύμβασης, εφόσον αυτός περατώσει την προβλεπόμενη εκπαίδευση.

Σε περίπτωση συνέχισης της συνεργασίας με έναν ή περισσότερους των κληρονόμων, η σύμβαση συνάπτεται εκ νέου για το εναπομένον χρονικό διάστημα ισχύος της, που είχε συναφθεί με τον κληρονομούμενο και με την ίδια μορφή και από το χρονικό σημείο που θα συμφωνηθεί γραπτά η συνέχιση.

B) να οφείλεται σε υπαιτιότητα του ενός εκ των συμβαλλομένων μερών. Σπουδαίοι λόγοι που οφείλονται σε υπαιτιότητα δύνανται, ενδεικτικά και μόνον, να αποτελούν :

α) Ως προς τον Λήπτη: παραμέληση των υποχρεώσεων του για προώθηση των πωλήσεων, μη επίτευξη του ελαχίστου κύκλου εργασιών, μη καταβολή των περιοδικών δικαιωμάτων στον Δότη, μη τήρηση των προδιαγραφών και των οδηγιών του Δότη για τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης του, την εξυπηρέτηση των πελατών, το πρόγραμμα εκπαίδευσης και διατροφής κ.λ.π. ώστε να τίθεται σε κίνδυνο η φήμη και η ενιαία εμφάνιση του συστήματος και του δικτύου franchising, προμήθεια εξοπλισμού, επίπλων, τροφίμων κλπ που δεν έχουν τύχει της έγκρισης του Δότη ή από προμηθευτές τους οποίους δεν έχει εγκρίνει ο Δότης, παράβαση της ρήτρας περί μη ανταγωνισμού ή / και της υποχρέωσης εχεμύθειας, σοβαρή διατάραξη της αμοιβαίας εμπιστοσύνης που οφείλεται στη συμπεριφορά του Λήπτη, συμπεριφορά και δηλώσεις έναντι ή ενώπιον τρίτων που είναι βλαπτικές για τη φήμη του συστήματος, του δικτύου ή των μελών του (του Δότη ή άλλων δικαιούχων), παρεμπόδιση της άσκησης του ελέγχου εκ μέρους του Δότη, συμμετοχή τρίτων στην επιχείρηση του Λήπτη χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του Δότη, μεταβολή της νομικής προσωπικότητας της επιχείρησης του Λήπτη χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του Δότη, συμμετοχή του Λήπτη σε ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, μεταβίβαση της σύμβασης ή παραχώρηση υπο-άδειας εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchise χωρίς την προηγούμενη έγγραφη έγκριση του Δότη, μεταβίβαση τμήματος ή του συνόλου της επιχείρησης του Λήπτη χωρίς την έγγραφη έγκριση του Δότη, εξαγορά ή συγχώνευση με άλλη εταιρία ή γενικότερα αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος στην επιχείρηση του Λήπτη, αδικαιολόγητη άρνηση ή καθυστέρηση πέραν των δέκα πέντε (15) οιασδήποτε πληρωμής προς τον Δότη ή τους τυχόν προμηθευτές, αδικαιολόγητη και επανειλημμένη άρνηση ικανοποίησης μη αμφισβητούμενων απαιτήσεων εκμισθωτών ή οποιωνδήποτε άλλων συναλλασσόμενων τρίτων ώστε να τίθεται σε κίνδυνο η φήμη του συστήματος, η επίμονη και επανειλημμένη μη εκπλήρωση των υποχρεώσεων του Λήπτη, η παύση ή αναστολή εργασιών, η λήψη μετρούμενων αναγκαστικής εκτέλεσης σε βάρος του, παράβαση των υποχρεώσεων συνεργασίας που έχουν ως στόχο τη διασφάλιση και ενίσχυση της συνοχής του συστήματος, αμετάκλητη ποινική καταδίκη του για την τέλεση κακούργηματος ή σοβαρού πλημμελήματος κ.λ.π. Ειδικότερα στην περίπτωση κατά την οποία ο Λήπτης θελήσει να μεταβιβάσει - εκποιήσει ή εκμισθώσει ή καθ' οιονδήποτε τρόπο παραχωρήσει, μερικώς ή ολικώς,

την δραστηριότητα της Επιχείρησης του εις οιονδήποτε τρίτο, οφείλει να γνωστοποιήσει το γεγονός αυτό, μετά της σχετικής προσφοράς, εγγράφως στον Δότη, δύο (2) τουλάχιστον μήνες νωρίτερα, ο δε Δότης διατηρεί δικαίωμα προτιμήσεως επ' αυτού, για τον ίδιο ή οιονδήποτε τρίτο της απολύτου εκλογής του, υπό τους ακόλουθους όρους και προϋποθέσεις:

i) να ασκήσει το ανωτέρω δικαίωμα του εντός αποκλειστικής προθεσμίας τριάντα (30) ημερών από την αποδεδειγμένη λήψη του σχετικού εγγράφου και της υποβληθείσας προσφοράς του Λήπτη,

ii) η άνω συμφωνία να συναφθεί και να υπογραφεί εντός των επομένων εξήντα (60) ημερών από την, κατά τα ανωτέρω, άσκηση του δικαιώματος προτιμήσεως.

β) Ως προς τον Δότη: παράβαση των υποχρεώσεων ένταξης της επιχείρησης του Λήπτη στο σύστημα, παροχής τεχνικής και εμπορικής υποστήριξης ή παραχώρησης των επί μέρους στοιχείων του «πακέτου» Franchise για εκμετάλλευση από τον Λήπτη, αυθαίρετος περιορισμός της παραχωρηθείσας περιοχής κ.λ.π.

3. ΤΑΚΤΙΚΗ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Στην περίπτωση που τυχόν η σύμβαση μετατραπεί μετά την συμβατική λήξη της σε αορίστου χρόνου, τότε θα μπορεί να καταγγελθεί από οποιοδήποτε των μερών και χωρίς την ύπαρξη σπουδαίου λόγου υπό την απαραίτητη προϋπόθεση: α) της τήρησης τετράμηνης (4 μηνών) προειδοποιητικής προθεσμίας, κατά τις διατάξεις του Νόμου και β) της επιδόσεως σχετικού εγγράφου στο άλλο μέρος.

Το διαπλαστικό δικαίωμα της καταγγελίας θα ασκείται με δήλωση βουλήσεως, απευθυντέα στον αντισυμβαλλόμενο και θα παράγει νομικά αποτελέσματα μόνον αφού περιέλθει εις αυτόν. Η μη τήρηση του άνω εγγράφου τύπου θα έχει ως αποτέλεσμα την απόλυτη ακυρότητα της καταγγελίας.

4. ΛΥΣΗ ΜΕ ΚΟΙΝΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Τα συμβαλλόμενα μέρη δύνανται να λύσουν την παρούσα σύμβαση οποτεδήποτε με αμοιβαία έγγραφη συμφωνία, ρυθμίζοντας ταυτόχρονα και τις μεταξύ τους μετασυμβατικές σχέσεις.

2. ΜΕΤΑΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

1. ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ

Στην περίπτωση κατά την οποία η παρούσα σύμβαση λυθεί με έκτακτη καταγγελία οποιουδήποτε μέρους χωρίς την συνδρομή σπουδαίου λόγου ή για σπουδαίο λόγο που οφείλεται στην υπαίτια αντισυμβατική συμπεριφορά του άλλου μέρους, το υπαίτιο μέρος υποχρεούται σε καταβολή αποζημιώσεως προς το ανυπαίτιο.

Πέραν των ανωτέρω, ρητώς και ανεπιφυλάκτως συμφωνούνται μεταξύ των συμβαλλομένων μερών τα κάτωθι:

α) σε περίπτωση λύσεως της συμβάσεως με τακτική καταγγελία από τον Δότη, κατά τα ανωτέρω, ο Λήπτης ουδεμία αξίωση αποζημιώσεως θα έχει ή θα διατηρεί έναντι του Δότη, παραιτείται δε ήδη και δια του παρόντος από κάθε σχετικό δικαίωμα ή ένσταση του και ιδιαίτερα από τα δικαιώματα των άρθρων 767 παρ.2, 676, 725 παρ.2, 288, 174, 281 Α.Κ., καθώς και του άρθρου 2α του Ν.703/1977.

β) σε περίπτωση λύσεως της παρούσης συμβάσεως με έκτακτη καταγγελία από τον Δότη, για σπουδαίο λόγο, ο οποίος αφορά τον Λήπτη και οφείλεται σε υπαιτιότητα του, κατά τα ανωτέρω:

i) ο Λήπτης ουδεμία αξίωση αποζημιώσεως έχει ή διατηρεί έναντι του Δότη (ενδεικτικά, για τυχόν πελατεία που δημιούργησε με δικές του ενέργειες ο Λήπτης, συμμετοχή του στην αύξηση της εμπορικής φήμης του συστήματος και του δικτύου Franchising κλπ), παραιτείται δε ήδη δια του παρόντος από κάθε σχετικό δικαίωμα ή ένσταση του και

ii) ο Λήπτης υποχρεούται να καταβάλλει στον Δότη, ως ποινική ρήτρα, ρητώς συνομολογουμένη δια της παρούσης ως δίκαιη και εύλογη, το ποσό των
.»» (. »») Ευρώ.

2. ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Ταυτόχρονα με τη λύση της σύμβασης ο Λήπτης υποχρεούται να αποδώσει στον Δότη σε καλή κατάσταση όλα τα αντικείμενα που έλαβε από αυτόν προκειμένου να τα χρησιμοποιήσει

για την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας στα πλαίσια της Σύμβασης. Τέτοια αντικείμενα είναι ενδεικτικά το Εγχειρίδιο Λειτουργίας (Manual), το διαφημιστικό και άλλο έντυπο υλικό, κάθε είδους κατάλογοι και έγγραφα, επιστολόχαρτα, οι πινακίδες με τα διακριτικά γνωρίσματα του Δότη κ.λ.π. Εννοείται ότι απαγορεύεται απολύτως και η με οποιαδήποτε τρόπο αναπαραγωγή των αντικειμένων αυτών από τον Λήπτη. Επιπλέον ο Λήπτης οφείλει, εφόσον δεν έχει υποχρέωση απόδοσης του χώρου λειτουργίας, να αλλάξει όλη την εσωτερική και εξωτερική εμφάνιση και διαρρύθμιση αυτού, αφαιρώντας ή αλλάζοντας χρωματισμούς και κατασκευές, έτσι ώστε να αποκλείεται εφεξής οποιοσδήποτε κίνδυνος απομίμησης των επιχειρήσεων «.».

Στο μέτρο που η επίπλωση, ο εξοπλισμός και άλλα αντικείμενα όπως εξωτερικές επιγραφές κλπ. μπορούν κατά βάση να χρησιμοποιηθούν από τον Λήπτη χωρίς να θιγούνται τα δικαιώματα του Δότη, είναι όμως πιθανό να προσφέρουν δυνατότητες απομίμησης στον Λήπτη ή σε τρίτους, ο Δότης έχει το δικαίωμα να τα αποκτήσει είτε στο σύνολο τους είτε εν μέρει με την καταβολή της αξίας που έχουν κατά το χρόνο της απόκτησης. Περαιτέρω ο Λήπτης οφείλει να εκχωρήσει στον Δότη ή σε τρίτο υποδεικνυόμενο από αυτόν πρόσωπο (εφ' όσον αυτό ζητηθεί) τις συμβάσεις τηλεφωνικών συνδέσεων.

3. ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ ΠΑΡΑΛΕΙΨΗΣ ΤΟΥ ΛΗΠΤΗ

Ταυτόχρονα με την καθ' οιονδήποτε τρόπο λήξη ή λύση της σύμβασης, ο Λήπτης έχει υποχρέωση να μην χρησιμοποιεί και εκμεταλλεύεται το Εμπορικό Σήμα, το Διακριτικό Τίτλο, τα λοιπά διακριτικά γνωρίσματα, την Τεχνονομία και γενικά όλα τα Δικαιώματα Εμπορικής, Πνευματικής και Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας του Δότη, των οποίων η χρήση και εκμετάλλευση του είχε παραχωρηθεί κατά τη σύναψη της σύμβασης και βεβαίως οφείλει να παύσει αμέσως να εμφανίζεται ως Λήπτης του Συστήματος και Δικτύου Franchising.

4. ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΤΥΧΟΝ ΕΚΚΡΕΜΟΤΗΤΩΝ

Σε περίπτωση που η, καθ' οιονδήποτε τρόπο, λύση ή λήξη της παρούσας σύμβασως, κατά τα ανωτέρω, λάβει χώρα μεσούντος του σχολικού έτους, ο Δότης δικαιούται, κατά την απόλυτη και ανέλεγκτη κρίση του, είτε να εκτελέσει (ο ίδιος ή τρίτος δικαιούχος) τις επιμέρους συμβάσεις και συμφωνίες έναντι πελατών ή προμηθευτών, ούτως ώστε να διαφυλαχθεί η φήμη και η αξιοπιστία του Δικτύου, επιστρεφόμενων βέβαια, στην περίπτωση αυτή, από τον Λήπτη στον Δότη, των τυχόν εισπραχθέντων από τον πρώτο προκαταβολών ή μηνιαίων καταβολών των πελατών του, είτε να υπαναχωρήσει από αυτές, κατά την απόλυτη κρίση του.

Η. ΛΟΙΠΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

1. Η τυχόν παράβαση οποιοσδήποτε από τους όρους της παρούσας σύμβασης εκ μέρους του Λήπτη, ιδία δε των αναφερομένων στην τήρηση του προγράμματος διατροφής και εκπαίδευσης, της απαιτούμενης εξεμύθειας, της αρχικής και μεταγενέστερης εκπαίδευσης του Λήπτη και του προσωπικού του κλπ και αυτά ενδεικτικώς και όχι περιοριστικώς αναφερόμενα, συνεπάγεται την κατάπτωση ποινικής ρήτρας, ρητώς συνομολογούμενης ως δίκαιης και εύλογης, ποσού τριακοσίων (300,00) ευρώ δι' εκάστη παράβαση, σε βάρος του Λήπτη και υπέρ του Δότη, ανεξάρτητα από τα τυχόν άλλα δικαιώματα που απορρέουν από την παρούσα σύμβαση ή από τον Νόμο.

2. Συμφωνείται ρητά μεταξύ των μερών ότι για κάθε διαφορά που θα προκύπτει ή απορρέει από την παρούσα ή που θα έχει ως ιστορική αιτία την παρούσα σύμβαση ή άλλα γεγονότα εξ αφορμής αυτής της σύμβασης, σχετικά με το κύρος της ή με τη δημιουργία περαιτέρω δικαιωμάτων εξ αφορμής του κύρους ή της ακυρότητας αυτής της σύμβασης, πιθανές εξωσυμβατικές αξιώσεις των Μερών (π.χ. από τον Αθέμιτο Ανταγωνισμό και τις περί αδικοπραξιών διατάξεις του Α.Κ.), καθώς και κάθε αρνητικό αναγνωριστικό αίτημα, που θα έχει ως ιστορική αιτία γεγονότα, παραγωγικά ενστάσεων εναντίον δικαιωμάτων, που γεννώνται από αυτή τη σύμβαση, αρμόδια θα είναι τα Δικαστήρια των Αθηνών.

3. Τα συμβαλλόμενα μέρη δύνανται να αποφασίζουν από κοινού και μόνον, την εκδίκαση των, κατά τα ανωτέρω, διαφορών, διαιτητικώς, κατά τα άρθρα 867 -903 του Κ. Πολ.Δικ. Η τυχόν συμφωνούμενη Διαιτησία θα καλύπτει και τις πιθανές μελλοντικές, οποιασδήποτε φύσης, τροποποιήσεις της παρούσας Σύμβασης. Στην περίπτωση αυτή οι παραπάνω διαφορές θα

επιλύονται από Δικαστή Πρωτοδική του Πρωτοδικείου Αθηνών, οριζόμενο σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 871 Α του Κ. Πολ. Δικ.

4. Η τυχόν μη έγκαιρη άσκηση εκ μέρους του Δότη, των δικαιωμάτων του, που απορρέουν από την παρούσα σύμβαση, ή τινών εξ αυτών, σε καμία περίπτωση δεν δύναται να εκληφθεί ως σιωπηρή παραίτηση από αυτά, δεδομένου ότι ο δότης δικαιούται να τα ασκήσει οποτεδήποτε, ολικά ή τμηματικά.

5. Κάθε μεταβολή ή τροποποίηση της παρούσας συμβάσεως, θα καταρτίζεται και θα αποδεικνύεται αποκλειστικά και μόνον εγγράφως, αποκλειόμενου κάθε άλλου αποδεικτικού μέσου, ακόμα και αυτού του όρκου.

6. Η τυχόν ακυρότητα ενός ή περισσότερων όρων της παρούσης συμβάσεως δεν καθιστά άκυρη αυτή στο σύνολο της.

Σε πίστωση των παραπάνω συνετάχθη το παρόν σε τέσσερα (4) όμοια αντίτυπα και αφού αναγνώσθηκε από τους συμβαλλόμενους υπογράφεται από αυτούς όπως ακολουθεί, έλαβαν δε ο καθένας από ένα όμοιο αντίτυπο, από ένα δε ακόμη θα κατατεθεί στην αρμόδια Δ.Ο.Υ του Δότη μέσα στην προβλεπόμενη από το Νόμο προθεσμία.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Ο ΔΟΤΗΣ

Ο ΛΗΠΤΗΣ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ (Ι)

ΣΥΜΒΑΣΗ ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΥ ΧΩΡΟΥ ΕΥΘΥΝΗΣ ΛΗΠΤΗ (Σύμβασης Franchising)

Στα Ιωάννινα σήμερα την, 2006 (..../..../2006.) οι

κάτωθι συμβαλλόμενοι:

A) Η εδρεύουσα στ., οδός....., ,
επιχείρηση με την επωνυμία, ΑΦΜ.
.., Δ.Ο.Υ....., η οποία εκπροσωπείται νόμιμα κατά την υπογραφή
της παρούσας απόκάτοικο, οδός
....., η οποία στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο ΔΟΤΗΣ»
(Franchisor) και

B) Ο, του,
κάτοικος, οδός, αρ.,
κάτοχος του υπ' αριθμ.
....., /....., δ.τ. του Τ.Α.
....., Δ.Ο.Υ.....,

ΑΦΜ, ο οποίος στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο
ΛΗΠΤΗΣ» (Franchisee), συμφώνησαν, συνομολόγησαν και συναπεδέχθησαν τα εξής:
Οι ανωτέρω συμβαλλόμενοι συνήψαν μεταξύ τους την από .../.../.... σύμβαση FRANCHISING
και σύμφωνα με τους ειδικότερους όρους και τις συμφωνίες που περιέχονται στην εν λόγω
σύμβαση.

Στα πλαίσια της ως άνω συμβάσεως, οι ανωτέρω συμβαλλόμενοι προβαίνουν δια της
παρούσης στον επακριβή προσδιορισμό της προστατευμένης γεωγραφικής περιοχής (χώρου
ευθύνης) του Λήπτη, εντός της οποίας θα εφαρμόζονται οι επιμέρους όροι και συμφωνίες που
προβλέπονται στην από .../.../.... σύμβαση Franchising και ειδικότερα στον όρο Β. 1.4. αυτής.
Η περιοχή αυτή καθορίζεται ως κατωτέρω:

Το παρόν αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της ανωτέρω, από .../.../..., συμβάσεως Franchising και διέπεται από τους ειδικότερους όρους και συμφωνίες αυτής.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Ο ΔΟΤΗΣ

Ο ΛΗΠΤΗΣ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

(Σύμβασης Franchising)

ΣΥΜΒΑΣΗ ΥΠΟΜΙΣΘΩΣΕΩΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

Στα Ιωάννινα σήμερα την , 2006 (.../.../2006 .) οι
κάτωθι συμβαλλόμενοι:

A) Η εδρεύουσα στ., οδός ,
επιχείρηση με την επωνυμία , ΑΦΜ.
... , Δ.Ο.Υ., η οποία εκπροσωπείται νόμιμα κατά την υπογραφή
της παρούσας από κάτοικο , οδός
..... , η οποία στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο ΔΟΤΗΣ»
(Franchisor) και

B) Ο του ,
κάτοικος , οδός , αρ.
κάτοχος του υπ' αριθμ. δ.τ. του Τ.Α.
..... , Δ.Ο.Υ. ,

ΑΦΜ , ο οποίος στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο

ΛΗΠΤΗΣ» (Franchisee), συμφώνησαν, συνομολόγησαν και συναπεδέχθησαν τα εξής:

A. Δυνάμει της υπ' αριθμ. σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης
ο Δότης εκμίσθωσε από την ανώνυμη εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης με την επωνυμία «
.....» τον, περιγραφόμενο στο παράρτημα ΑΝο
..... της συμβάσεως αυτής και τα συνημμένα εις αυτό τιμολόγια (υπ' αριθμ.
.....) και κατωτέρω αναφερόμενο, εξοπλισμό καταστήματος (στο εξής και
για συντομία «ο εξοπλισμός»), υπό τους όρους και τις συμφωνίες που περιγράφονται

λεπτομερώς στην άνω Σύμβαση και το Παράρτημα αυτής, ήτοι:
Δυνάμει του από .../.../... παραρτήματος της άνω συμβάσεως, ο Δότης δύναται και δικαιούται
όπως υπεκμισθώνει τον άνω εξοπλισμό ή παραχωρεί δωρεάν την χρήση αυτού, σε τρίτα
φυσικά ή νομικά πρόσωπα της απολύτου επιλογής του, προκειμένου ο εκάστοτε υπομισθωτής
να χρησιμοποιήσει αυτόν για την άσκηση της επαγγελματικής του δραστηριότητας.

B. Οι ανωτέρω (υπό Α. και Β.) συμβαλλόμενοι συνήψαν μεταξύ τους την από .../.../...
σύμβαση FRANCHISING και σύμφωνα με τους ειδικότερους όρους και τις συμφωνίες που
περιέχονται στην εν λόγω σύμβαση.

Γ. Ήδη δια του παρόντος, τον ανωτέρω εξοπλισμό, ο οποίος ευρίσκεται εις αρίστη κατάσταση,
ο Δότης υπεκμισθώνει σήμερα και με το παρόν στον Λήπτη με τους ακόλουθους όρους και
συμφωνίες:

1) Ο εξοπλισμός θα χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά και μόνον για την άσκηση της
επαγγελματικής δραστηριότητας του Λήπτη στα πλαίσια της, μεταξύ αυτού και του Δότη, από
.../.../..., υπογραφείσης συμβάσεως FRANCHISING, ήτοι για την λειτουργία του, εις την εν
λόγω σύμβαση και τα παραρτήματα αυτής αναφερομένου, καταστήματος του και μόνον.

Απαγορεύεται κατά συνέπεια αυστηρώς η χρήση του εξοπλισμού για οιονδήποτε άλλο σκοπό
πέραν του ανωτέρω αναφερομένου. Απαγορεύεται επίσης η συνολική ή μερική υπεκμίσθωση,
ή η με οποιοδήποτε τρόπο, με ή χωρίς αντάλλαγμα, παραχώρηση της χρήσης του εξοπλισμού
σε τρίτους, φυσικά ή νομικά πρόσωπα, έστω και για ελάχιστο χρόνο.

2) Η διάρκεια της υπομισθώσεως αυτής ορίζεται σε (.) έτη,
αρχομένη την .../.../... και λήγουσα την .../.../.... Απαγορεύεται η καθ' οιονδήποτε

τρόπο σωτηρή ή μη παράταση ή ανανέωση της. Συνεπώς το αργότερο την .../.../... ο Λήπτης υπόσχεται, εγγυάται, δεσμεύεται και αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραδώσει τον εξοπλισμό, εις οίαν άριστη κατάσταση παρέλαβε αυτόν, στον Δότη (ή τους τυχόν διαδόχους του), χωρίς καμία αποζημίωση του δι' οιονδήποτε λόγο, παραιτούμενος δια του παρόντος από κάθε σχετική αντίρρηση, ένσταση, ένδικο βοήθημα ή δικαίωμα αμφισβήτησεως του παρόντος.

3) Το μηνιαίο μίσθωμα καθορίζεται στο ποσό των(.....)

Ευρώ. Το μίσθωμα θα προκαταβάλλεται την πρώτη (1^η) ημέρα εκάστου μισθωτικού μηνός. Η καταβολή αυτή θα πραγματοποιείται είτε σε νόμιμο εκπρόσωπο του Δότη, είτε σε ειδικά προς τούτο εξουσιοδοτημένο υπάλληλο αυτού, είτε σε Τραπεζικό λογαριασμό που θα υποδείξει στον Λήπτη. Σε περίπτωση κατά την οποία ο Λήπτης καθυστερήσει την καταβολή του μισθώματος, πλην των άλλων συνεπειών που επιφέρει η αντισυμβατική αυτή συμπεριφορά, θα υποχρεούται να καταβάλλει στον Δότη, το μηνιαίο μίσθωμα, επί πλέον δε και σωρευτικά για κάθε ημέρα καθυστέρησης εκάστου μηνιαίου μισθώματος, ως ποινική ρήτρα, ποσό ίσο με το τριακστό του εκάστοτε οφειλόμενου μισθώματος. Σε ενδεχόμενη παραβίαση από μέρους του Λήπτη της υποχρέωσης του περί καταβολής του μισθώματος νόμιμα και εμπρόθεσμα, πέραν των ανωτέρω και κατωτέρω αναφερομένων συνεπειών, δίδεται στον Δότη η δυνατότητα να καταγγείλει την παρούσα υπομίσθωση και να ζητήσει την άμεση απόδοση του εξοπλισμού, χωρίς να δύναται ο Λήπτης να αρνηθεί την απόδοση αυτή, πέραν δε τούτων η καθ' οιονδήποτε τρόπο χρήση του εξοπλισμού μετά την, κατά τα ανωτέρω, καταγγελία, θα θεωρείται σαφώς επιλήψιμη προσβολή και αντιποίηση της νομής του Δότη και θα δικαιούται ο Δότης να ζητήσει την απόδοση της χρήσης του εξοπλισμού με κάθε νόμιμο μέσο και κατά τους κανόνες της Πολιτικής Δικονομίας, ίδια δε με τις διατάξεις των ασφαλιστικών μέτρων. Ο Λήπτης ρητά και ανεπιφύλακτα συναινεί στην ρύθμιση αυτή και υπόσχεται και εγγυάται την νόμιμη και εμπρόθεσμα καταβολή του μισθώματος. Αποδεικνύεται (η καταβολή) μόνο με έγγραφη απόδειξη του Δότη ή του ειδικά προς τούτο εξουσιοδοτημένου υπαλλήλου αυτού, ή από γραμμάτιο καταθέσεως σε Τραπεζικό λογαριασμό, αποκλεισμένου κάθε άλλου αποδεικτικού μέσου και αυτού ακόμη του όρκου. Η, ακόμα και ανεπιφύλακτη, είσπραξη των μισθωμάτων από τον Δότη με οποιαδήποτε καθυστέρηση από μέρους του Λήπτη, σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να εκληφθεί ως τροποποίηση των διατάξεων του παρόντος ή ότι δημιουργεί υπέρ του Λήπτη οιονδήποτε δικαίωμα.

Ο Λήπτης σε καμία περίπτωση δεν δύναται να παρακρατήσει ή να συμψηφίσει μίσθωμα ή μέρος αυτού για οιονδήποτε αξιολογήσει του κατά του Δότη.

Ο Λήπτης δεν δικαιούται να καταθέσει τυχόν οφειλόμενα μισθώματα στο Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων. Αυτό μπορεί να το κάνει μόνο αν προσφέρει με δικαστικό επιμελητή τα χρήματα στον Δότη και αυτός αρνηθεί αδικαιολόγητα να τα παραλάβει. Αν ο Λήπτης παραβεί τον όρο αυτό, τότε, εκτός από τις άλλες συνέπειες που τυχόν θα προκύψουν σε βάρος του, θεωρείται ότι από στρεψοδικία δεν καταβάλλει το μίσθωμα απευθείας στον Δότη και θα εξακολουθεί υφιστάμενη η οφειλή και η, εξαπτίας αυτής, υπερημερία.

4) Σε περίπτωση που ο Λήπτης καθυστερήσει την καταβολή του μισθώματος ή δεν εκπληρώσει έγκαιρα και εμπρόθεσμα οιονδήποτε άλλη υποχρέωση του, πέραν των λοιπών συνεπειών, ο Δότης απαλλάσσεται της υποχρέωσης να αποδείξει την καθυστέρηση, την δυστροπία και την υπερημερία του Λήπτη. Αντίθετα ο Λήπτης υποχρεούται να αποδείξει, πως έχει εκπληρώσει όλες τις υποχρεώσεις της εγκαίρως και προσηκόντως.

5) Ο Λήπτης δηλώνει ότι παρέλαβε τον εξοπλισμό στην κατοχή του αφού τον εξέτασε προσεκτικά, τον βρήκε της αρεσκείας του, κατάλληλο για την συμφωνούμενη χρήση και σε άριστη κατάσταση, παραιτείται δε κάθε δικαιώματος να καταγγείλει την παρούσα υπομίσθωση ή να ζητήσει μείωση του μισθώματος ή να απαιτήσει από τον Δότη την αποκατάσταση οιονσδήποτε ζημίας για ελαττώματα ή ελλείψεις που τυχόν υφίστανται ή που ενδεχομένως θα εμφανισθούν στο μέλλον.

6) Ο Λήπτης υποχρεούται στο σύνολο των δαπανών για τυχόν επισκευές του εξοπλισμού, έστω και αν είναι αναγκαίες ή οφείλονται στην συνήθη χρήση αυτού ή σε ανωτέρα βία. Η συντήρηση ή η τυχόν επισκευή του εξοπλισμού θα πραγματοποιείται από τον κατασκευαστή ή από εξουσιοδοτημένο αντιπρόσωπο του στην Ελλάδα.

7) Όταν λήξει με οιονδήποτε τρόπο η παρούσα υπομίσθωση, ο Λήπτης υποχρεούται να παραδώσει αμέσως στον Δότη τον εξοπλισμό, στην ίδια άριστη κατάσταση που το παρέλαβε ή να αποδώσει εις αυτόν (τον Δότη) αντίστοιχο εξοπλισμό ίσης αξίας και ποιότητας, κατά την

απόλυτη και ανέλεγκτη κρίση του Δότη, άλλως υποχρεούται να καταβάλει στον τελευταίο κάθε θετική και αποθετική ζημία του.

8) Στον Λήπτη απαγορεύεται απολύτως: α) να παραχωρήσει καθιονδήποτε τρόπο εμφανώς ή αφανώς τη χρήση του εξοπλισμού σε οποιονδήποτε τρίτο, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, με ή χωρίς αντάλλαγμα ή να υπεκμισθώσει αυτόν, β) η αφαίρεση κατά τη λήξη της παρούσης οποιουδήποτε συστατικού του εξοπλισμού, ακόμη και πολυτελών, έστω και αν κατασκευάστηκε από αυτόν και με δαπάνες του. Πλέον δε τούτων ο Δότης δικαιούται να ζητήσει την αποκατάσταση κάθε βλάβης ή φθοράς που τυχόν θα προξενηθεί στον εξοπλισμό λόγω ενδεχομένων μετατροπών που θα γίνουν από τον Λήπτη και με έξοδα του τελευταίου.

9) Ο Λήπτης υποχρεούται: α) να διατηρεί τον εξοπλισμό στην κατάσταση που τον παρέλαβε και επομένως να συντηρεί τακτικώς, να επιδιορθώνει και να αποκαθιστά κάθε βλάβη και φθορά αυτού, ακόμα και αυτές που οφείλονται στην συνήθη χρήση, β) να ασφαλίσει και διατηρεί ασφαλισμένο κατά παντός κινδύνου τον εξοπλισμό, καθόλη τη διάρκεια της παρούσης υπομισθώσεως, σε αξιόχρηστη ασφαλιστική εταιρία, ορίζοντας ως δικαιούχο της αποζημίωσης τον Δότη, γ) να τηρεί τους ειδικότερους όρους και συμφωνίες της από 20/1/2003 Συμβάσεως Leasing και των παραρτημάτων αυτής, συναφθείσας μεταξύ του Δότη και της εταιρίας «.....», της οποίας δηλώνει ότι έλαβε πλήρη γνώση και την οποία αποδέχεται ρητώς και ανεπιφυλάκτως, δ) να επιτρέπει σε εκπρόσωπο του Δότη ή της ανωτέρω εταιρίας με την επωνυμία «.....» να επιθεωρεί τον εξοπλισμό, σύμφωνα και με τους όρους της ανωτέρω συμβάσεως Leasing, ε) να καταβάλλει τις δαπάνες συντηρήσεως και επισκευής του εξοπλισμού ακόμα και αν οφείλονται σε συνήθη χρήση. Ρητά και πάρι συμφωνείται πως ο Δότης δεν έχει καμία ευθύνη για οποιοδήποτε ελάττωμα του εξοπλισμού. Αν εμφανισθούν ουσιαστικά ελαττώματα που καθιστούν την χρήση του εξοπλισμού δύσκολη ή αδύνατη, τότε το μόνο που δικαιούται ο Λήπτης να πράξει είναι να καταγγείλει την υπομισθωση αζημίως για αμφότερα τα μέρη. Σε καμία όμως περίπτωση δεν μπορεί να αξιώσει την επισκευή τούτων από τον Δότη, ούτε και να τις αποκαταστήσει δαπάνες του. Ο Δότης δικαιούται να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του Λήπτη, οι οποίες θα αφορούν τον εξοπλισμό και για τις οποίες συνυπόχρεος θα είναι και ο ίδιος έναντι της εταιρίας «ALPHA LEASING A.E.», εάν αυτός παραλείπει την εκπλήρωσή τους. Στην περίπτωση αυτή οι σχετικές δαπάνες γίνονται για λογαριασμό και σε βάρος του Λήπτη, ο οποίος υποχρεούται να τις αποδώσει στον Δότη αμέσως μόλις αυτός τις απαιτήσει και δη εντόκως, από της τοιαύτης καταβολής, με τον νόμιμο της υπερημερίας τόκο.

10) Ο Δότης δεν ευθύνεται για την καταλληλότητα, την απόδοση, την εγκατάσταση και την καλή λειτουργία του εξοπλισμού, ανηθέτως ο Λήπτης φέρει έναντι του Δότη τον κίνδυνο από την λειτουργία, καταστροφή, απώλεια ή βλάβη του εξοπλισμού, ακόμα και αν οφείλεται σε τυχαίο γεγονός, καθιστάμενος έτσι υπόχρεος για την καταβολή οιοδήποτε ποσού καταβάλλει ο Δότης εκ της ανωτέρω αιτίας σε οιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο.

11) Σε περίπτωση ολικής καταστροφής, καταστροφής χωρίς δυνατότητα επισκευής, απώλειας ή κλοπής του εξοπλισμού, λύεται αυτομάτως η παρούσα υπομισθωση. Στην περίπτωση αυτή ο Λήπτης υποχρεούται να αποδώσει στον Δότη αντίστοιχο εξοπλισμό ίσης αξίας και ποιότητας ή να καταβάλλει στον τελευταίο, ως αποζημίωση, την αγοραία αξία του εξοπλισμού κατά την χρονική εκείνη στιγμή, κατά την απόλυτη και ανέλεγκτη κρίση του Δότη.

12) Σε περίπτωση λήψης ασφαλιστικών μέτρων, επιβολής κατασχέσεως ή εμπραγμάτου βάρους καθώς και σε κάθε περίπτωση διεκδικήσεως του εξοπλισμού από τρίτους, ο Λήπτης υποχρεούται να ειδοποιεί παραχρήμα και εγγράφως τον Δότη, γνωστοποιώντας επίσης εγγράφως στον τρίτο ότι ο εξοπλισμός αποτελεί αντικείμενο υπομισθωσης. Η παράβαση της εν λόγω υποχρέωσης του συνιστά λόγο καταγγελίας της παρούσης. Εάν παρά ταύτα επιβληθούν ασφαλιστικά μέτρα, κατάσχεση ή διεκδίκηση του εξοπλισμού ο Λήπτης βαρύνεται με το σύνολο των δικαστικών ή λοιπών εξόδων του Δότη, ως και με την αποκατάσταση κάθε θετικής ή αποθετικής ζημίας της.

13) Ο Λήπτης κατέβαλε σήμερα στον Δότη εκμισθώτρια το ποσό των (.....) Ευρώ, δηλαδή (...) μισθώματα, ως εγγύηση για την αρίστη και σύμφωνα με τους όρους του παρόντος και του νόμου εκπλήρωση των υποχρεώσεων του. Το ποσό αυτό θα παραμείνει στα χέρια του Δότη καθόλη την διάρκεια της παρούσης υπομισθώσεως και θα επιστραφεί ατόκως εις αυτόν κατά την λήξη της παρούσης και με την προϋπόθεση: α) να έχουν εκπληρωθεί προσηκόντως όλες οι υποχρεώσεις του Λήπτη που απορρέουν από το παρόν και β) ότι θα παραδοθεί ο εξοπλισμός στην κατάσταση

που ο Λήπτης τον παρέλαβε. Το βάρος αποδείξεως για όλα αυτά φέρει ο Λήπτης. Αποκλείεται ο συμψηφισμός της εγγυήσεως σε μισθώματα και μάλιστα στα τελευταία και σε οποιαδήποτε τυχόν άλλη αξίωση του Λήπτη. Η εγγύηση θα καταπίπτει υπέρ της εκμισθωτριάς και σε βάρος του μισθωτού σε περίπτωση οποιασδήποτε παραβάσεως οποιασδήποτε όρου του παρόντος.

14) Τόσο η καταβολή του μισθώματος όσο και η μεταβολή ή τροποποίηση των όρων του παρόντος, θα καταρτίζεται και θα αποδεικνύεται μόνο εγγράφως, αποκλεισμένου κάθε άλλου αποδεικτικού μέσου και αυτού ακόμα του όρκου, διότι ο έγγραφος τύπος συμφωνείται ως συστατικός και αποδεικτικός της παρούσης συμβάσεως και των τροποποιήσεων της.

15) Η από μέρους του Λήπτη παράβαση ή αθέτηση ενός οιασδήποτε ή περισσοτέρων, από τους όρους που εδώ συνομολογούνται, αφού κατά κοινή συμφωνία όλοι είναι ουσιώδεις, ιδιαίτερα δε τους σχετικούς με την χρήση του εξοπλισμού, την διάρκεια της υπομισθώσεως, την καταβολή του μισθώματος, των δαπανών συντηρήσεως και επισκευής, την παράδοση του εξοπλισμού κατά την λήξη της συμβάσεως, τις υποχρεώσεις και τις απαγορεύσεις του Λήπτη και αυτά ενδεικτικά και όχι περιοριστικά αναφερόμενα, παρέχει το δικαίωμα στον Δότη να καταγγείλει την παρούσα υπομισθώση και να αξιώσει την απόδοση του εξοπλισμού, επιπλέον δε και σωρευτικά να αξιώσει την αποκατάσταση κάθε θετικής και αποθετικής ζημίας του.

16) Η τυχόν μη έγκαιρη, από μέρους του Δότη, άσκηση των δικαιωμάτων του, που απορρέουν από το παρόν, ή μερικών από αυτά, αυτό σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να εκληφθεί ως σιωπηρή παραίτηση από αυτά, δεδομένου δικαιούται να τα ασκήσει οποτεδήποτε, συνολικά ή τμηματικά.

17) Ο Δότης δύναται να καταγγείλει την παρούσα υπομισθώση και για τους αναφερόμενους στην ανωτέρω, από .../.../... σύμβαση Franchising, λόγους που αφορούν τον Λήπτη.

18) Για κάθε διαφορά που απορρέει από το παρόν, αρμόδια είναι τα Δικαστήρια των Αθηνών.

19) Οι συμβαλλόμενοι ρητά δηλώνουν πως μετά τα ανωτέρω παρατούνται αμοιβαίως κάθε δικαιώματος διαρρήξεως ή αμφισβήτησεως του παρόντος για οποιονδήποτε λόγο και αιτία.

20) Ο Δότης δεν έχει άλλες υποχρεώσεις και ο Λήπτης δεν έχει άλλα δικαιώματα, εκτός από αυτά που ρητά εδώ προσδιορίζονται.

Το παρόν αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της ανωτέρω, από .../.../..., συμβάσεως Franchising και διέπεται από τους ειδικότερους όρους και συμφωνίες αυτής.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Ο ΔΟΤΗΣ

Ο ΛΗΠΤΗΣ

οχ.ετ. Νομολογία: 7869/2001 ΜΠΑ, 8509/1999 ΠΠΑ (ΑρχΝ2003,667)

ΣΧΕΔΙΟ ΠΡΟΣΥΜΦΩΝΟΥ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING

Στα Ιωάννινα σήμερα την, 2006 (.../.../2006..) οι

κάτωθι συμβαλλόμενοι:

A) Η εδρεύουσα στ., οδός, ,
επιχείρηση με την επωνυμία, ΑΦΜ.
.., Δ.Ο.Υ., η οποία εκπροσωπείται νόμιμα κατά την υπογραφή
της παρούσας από κάτοικο, οδός
....., η οποία στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο ΔΟΤΗΣ»
(Franchisor) και

B) Ο, του,
κάτοικος, οδός, αρ.,
κάτοχος του υπ' αριθμ.
....., δ.τ. του Τ.Α.
....., Δ.Ο.Υ.

ΑΦΜ., ο οποίος στο εξής και για συντομία θα καλείται «Ο
ΛΗΠΤΗΣ» (Franchisee), συμφώνησαν, συνομολόγησαν και συναπεδέχθησαν τα εξής:
Ο Δότης δηλώνει ότι προσφέρει εκπαιδευτικές υπηρεσίες σε παιδιά προσχολικής ηλικίας, υπό
το δικό του εμπορικό σήμα «.....», καθώς και τον διακριτικό τίτλο «.....».
Μέσω της εξειδικευμένης γνώσεως του επί του αντικείμενου της
δραστηριότητος του, καθώς και μέσω της εμπειρίας του στην οργάνωση και λειτουργία
παιδικών σταθμών και εκπαιδευτηρίων, έχει δημιουργήσει: α) έναν ιδιαίτερο και ευχερώς
αναγνωρίσιμο τύπο επιχείρησης με συγκεκριμένο διασημιστικό, ήτοι με ιδιαίτερη εσωτερική

και εξωτερική εμφάνιση, ο οποίος και αποτελεί την οπτική ταυτότητα του δικτύου του και β) ένα συγκεκριμένο και ολοκληρωμένο Επιχειρηματικό Σύστημα (Σύστημα Franchising), ήτοι την οργανωτική υποδομή, η οποία απαιτείται για να λειτουργήσει το Δίκτυο Franchising.

ΗΔΗ και δια του παρόντος οι ανωτέρω συμβαλλόμενοι συνάπτουν Προσύμφωνο Σύμβασης Δικαιόχρησης (Franchising) με τους ακόλουθους όρους και συμφωνίες:

1. Τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν να υπογράψουν το αργότερο μέχρι τις την οριστική Σύμβαση Franchising με την οποία ο Δότης θα παραχωρεί στον Λήπτη την άδεια αποκλειστικής χρήσης και εκμετάλλευσης του δικού του "πακέτου" Franchise στη γεωγραφική περιοχή με βάση τους ειδικότερους όρους και συμφωνίες που λεπτομερώς θα αναφέρονται και αναφέρονται στην προαναφερθείσα Σύμβαση.
2. Μέχρι την παραπάνω ημερομηνία ο Δότης αναλαμβάνει έναντι του Λήπτη την υποχρέωση να μην παραχωρήσει σε τρίτους το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται μέρος ή το σύνολο του Franchise στην ανωτέρω παραχωρηθείσα προστατευμένη περιοχή.
3. Ο Λήπτης υποχρεούται τόσο κατά τη διάρκεια ισχύος του παρόντος, όσο και μετά την, με οποιοδήποτε τρόπο και για οποιοδήποτε λόγο, λύση ή λήξη του, να μην κοινολογεί ή γνωστοποιεί, έστω και εμμέσως, σε τρίτους τόσο την τεχνολογία όσο και τα επιχειρηματικά και άλλα απόρρητα του Δότη που περιήλθαν καθ' οιονδήποτε τρόπο σε γνώση του.
4. Ο Λήπτης καταβάλει συγχρόνως με την υπογραφή του παρόντος το ποσό των (. . .) Ευρώ στον Δότη ως αραβώνα, κατά τις διατάξεις του Νόμου. Το ποσό αυτό θα συμψηφισθεί με το καταβληθσόμο δικαίωμα εισόδου κατά την υπογραφή της οριστικής σύμβασης. Τα συμβαλλόμενα μέρη συναποδέχονται ρητώς και ανεπιφυλάκτως, παραιτούμενα οιασδήποτε σχετικών δικαιωμάτων ή ενστάσεων τους, πως το ανωτέρω ποσό θα επιστραφεί, ατόκως, στον Λήπτη σε περίπτωση μη υπογραφής της οριστικής συμβάσεως με υπαιτιότητα του Δότη, ενώ αντίθετα θα καταπίπτει υπέρ αυτού (του Δότη) σε περίπτωση μη υπογραφής της οριστικής συμβάσεως με υπαιτιότητα του Λήπτη.
5. Συμφωνείται ρητά μεταξύ των συμβαλλομένων μερών ότι για κάθε διαφορά που θα προκύπτει ή απορρέει από την παρούσα ή που θα έχει ως ιστορική αιτία την παρούσα σύμβαση ή άλλα γεγονότα εξ αφορμής αυτής, αρμόδια θα είναι τα Δικαστήρια των Αθηνών. Σε πίστωση των παραπάνω συνετάχθη το παρόν σε όμοια αντίτυπα και αφού αναγνώσθηκε από τους συμβαλλόμενους υπογράφεται από αυτούς όπως ακολουθεί, έλαβαν δε ο καθένας από ένα όμοιο αντίτυπο.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ
Ο ΔΟΤΗΣ

Ο ΛΗΠΤΗΣ

διακόσμησης των καταστημάτων, που ανήκουν στο ενιαίο δίκτυο διανομής, τη διοίκηση αυτών, το σύστημα προώθησης των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην αγορά, τα οποία διακρίνει με το νομίμως καταχωρημένα και κατά νόμο προστατευμένα σήματα ΝΕΟSET ΚΟΥΖΙΝΑ και ΝΕΟSET που αποτελούν και το διακριτικό τίτλο της, όπως επίσης και με διακριτικά γνωρίσματα (χαρακτηριστικά σημεία, ενδείξεις και ειδικό διασχηματισμό των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ καθώς εν τέλει απεικονίσεις, έγχρωμες συνθέσεις, πινακίδες, σχεδιασμό εξοπλισμού, μεθόδους διαχείρισης, ελέγχου απογραφής και λειτουργίας, τηρήσεως βιβλίων και λογιστικών και μηχανογραφικών συστημάτων, καλύπτοντα πρακτικές και πολιτική επιχειρήσεων και πολλές εμπιστευτικές πληροφορίες και έγγραφα, σχετικά με τη λειτουργία των καταστημάτων, τα οποία, άπαντα, χαρακτηρίζουν το δίκτυο διανομής ΕΠΙΠΛΟ ΚΟΥΖΙΝΑΣ ΝΕΟSET.

Όλα τα ανωτέρω (στην παράγραφο 1^α αναφερόμενα) θα καλούνται ακολούθως ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.

1.β- Όπου στη σύμβαση αυτή αναφέρονται οι όροι ΠΡΟΪΟΝΤΑ-ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ-ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ-ΠΕΡΙΟΧΗ θα ερμηνεύονται με την έννοια που εκτίθεται στις άνω παραγράφους 1 και 1.α και στις παρακάτω 2 και 2.α.

2.- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ είναι ανεξάρτητος έμπορος, εμπορευόμενος στο όνομά του και με κίνδυνό του και διατηρεί κατάστημα στην οδό αριθμός στην πόλη της , επιφάνειας Ισογείου 216,80 τ.μ. και Υπογείου 321,68 τ.μ. ,το οποίο κατωτέρω θα καλείται "ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ" .

2.α- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ εξέφρασε την επιθυμία στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ και της υπέβαλε σχετικό αίτημα να αναλάβει την αποκλειστική διανομή-εμπορία-πώληση των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ από το παραπάνω ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ στην περιοχή , η οποία παρακάτω θα καλείται "ΠΕΡΙΟΧΗ", ώστε να ενταχθεί και το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ αυτό στο ενιαίο δίκτυο διανομής των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ, καθώς επίσης και να εκμεταλλευθεί και αξιοποιήσει τις ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ που διαθέτει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ και τα οποία ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ θεωρεί απαραίτητα και πρωταρχικής σημασίας για τη διανομή-εμπορία-πώληση των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ. Μετά από διαπραγματεύσεις οι συμβαλλόμενοι, προκειμένου να λειτουργήσει ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ, ως μέρος του ενιαίου δικτύου διανομής των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην Ελλάδα, με γρήγορο ρυθμό, περιορισμένες επενδύσεις και περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας, εκμεταλλεούμενος και τις ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ που θα του παράσχει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ, αποφάσισαν να συνεργασθούν και προσέρχονται στην κατάρτιση αυτής της σύμβασης, οι ακόλουθοι όροι της οποίας θα ρυθμίζουν αποκλειστικά τις σχέσεις τους.

3.- Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ αναθέτει και ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αναλαμβάνει την αποκλειστική διανομή-εμπορία-πώληση των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ του νομού και του νομού , η οποία (εμπορία-πώληση) θα διενεργείται σύμφωνα με τις ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ που θα θέσει στη διάθεσή του αυτή και κάτω από τα σήμα και τα διακριτικά γνωρίσματα της ΝΕΟSET ή άλλα διαφορετικά που τυχόν στο μέλλον η ΕΤΑΙΡΕΙΑ θα καταχωρήσει και χρησιμοποιήσει.

4.- ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ αναλαμβάνει τις παρακάτω υποχρεώσεις υπό την αυτονόητη προϋπόθεση ότι ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ θα τηρεί τις δικές του.

4α.- Να παραχωρήσει επ' ευκαιρία και εξαιτίας αυτής της σύμβασης το δικαίωμα στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ να διανέμει-εμπορεύεται και πωλεί τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ στην ΠΕΡΙΟΧΗ. Η παραχώρηση αυτή θεωρείται συντελεσθείσα από την έναρξη ισχύος αυτής της σύμβασης που καθορίζεται παρακάτω (παράγραφος 11.9).

4β.- Υποχρεούται να μη συνάψει παρόμοια σύμβαση με οποιοδήποτε τρίτο στην ΠΕΡΙΟΧΗ, αλλά ούτε και η ίδια να εμπορεύεται τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ στην ΠΕΡΙΟΧΗ, εκτός από την αναγραφόμενη στην παρακάτω παράγραφο 9δ περίπτωση.

4γ.- Υποχρεούται να εφοδιάζει τον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ με ΠΡΟΪΟΝΤΑ ανάλογα με τις τρέχουσες ανάγκες του. Ειδικότερα υποχρεούται να εκτελεί τις τρέχουσες και συνήθεις έγγραφες παραγγελίες του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ εντός χρονικού διαστήματος που θα ορίζει κάθε φορά αυτή με εγκύκλιες οδηγίες της. Η παραγγελία θεωρείται ότι έχει εκτελεστεί όταν αυτή τίθεται στη διάθεση του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ προς παραλαβή. Οι τιμές πωλήσεως από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ θα διαμορφώνονται από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ και οι παραγγελίες θα εξοφλούνται εντός των προθεσμιών και με τον τρόπο που θα ορίζεται κάθε φορά από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ με εγκύκλιες οδηγίες της.

4δ.- Υποχρεούται να παρέχει στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ όλα τα απαιτούμενα στοιχεία προβολής των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ. Από τα στοιχεία αυτά προσπέκτους και τιμοκατάλογοι για διανομή στους αγοραστές θα παρέχονται δωρεάν σε ικανοποιητικές ποσότητες και τα λοιπά είδη και προωθητικό εν γένει υλικό (πλαστικές σακούλες- μπλοκ σχεδιασμού - δελτία παραγγελίας κ.λ.π.) θα παρέχονται στον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ στην τιμή κόστους αγοράς, πλέον τυχόν μεταφορικών εξόδων.

4ε.- Υποχρεούται να διατηρεί και να βελτιώνει την καλή της φήμη, να τελειοποιεί τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ, να ενημερώνει τον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ για τυχόν νέα ΠΡΟΪΟΝΤΑ και νέες μεθόδους και πολιτικές και γενικά να προβαίνει σε κάθε ενέργεια που θα προβάλλει και θα βελτιώνει το όνομά της.

4στ.- Να καθοδηγεί και βοηθά τον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ στον τρόπο και στο είδος της διαφήμισης των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ, παραδίδοντας του μακέτες, σποτ κ.λ.π. καθώς και να του παρέχει συμβουλές σε οργανωτικά, διαχειριστικά, οικονομικά και άλλα παρόμοια θέματα που έχουν σχέση με τη λειτουργία του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ και τον τρόπο πώλησης των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ και παροχής των ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ.

4ζ.- Να διαφημίζει τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ σε πανελλαδικό επίπεδο, με τον πλέον πρόσφορο κατά την κρίση της τρόπο.

5.- Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ δικαιούται :

5α.- Να μεταβιβάσει, εκχωρήσει, υποκαταστήσει, εν όλω ή εν μέρει, όσα απ' αυτή τη Σύμβαση δικαιώματα και υποχρεώσεις της, οποιοδήποτε τρίτο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, στο οποίο δύναται να συμμετέχει ή όχι. Πραγματοποιηθείσης της μεταβιβάσεως, εκχωρήσεως, υποκαταστάσεως η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ελευθερούται από κάθε υποχρέωση που ανακύπτει από αυτή την Σύμβαση.

5β.- Να διενεργεί ελέγχους στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ, καθώς και στα βιβλία απογραφής και λογαριασμών. Ειδικότερα η ΕΤΑΙΡΕΙΑ δικαιούται με εξουσιοδοτημένα πρόσωπα, να επισκέπτεται το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ όλες τις εργάσιμες ημέρες και ώρες, να ελέγχει τον τρόπο εξυπηρέτησης των καταναλωτών, την τήρηση των κανόνων λειτουργίας του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ και της αποθήκης, την τήρηση των όρων αυτής της Συμβάσεως και γενικά τον τρόπο προώθησης των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ.

5γ.- Να επιφέρει αλλαγές στο σχεδιασμό και τις προδιαγραφές των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ, να παράγει νέα και να αποσύρει άλλα, οποτεδήποτε και χωρίς προηγούμενη ειδοποίηση του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ.

6.- ΕΚΧΩΡΗΣΕΙΣ – ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ

6α.- Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ εκχωρεί και μεταβιβάζει στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ το δικαίωμα να χρησιμοποιεί τα σήματα και διακριτικά γνωρίσματα «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» (αποκλειστικά και μόνο και όχι και τα λοιπά σήματα και διακριτικά γνωρίσματα, ενδεικτικά "ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ NEOSET", "NEOSET", "NEO ΚΑΤΟΙΚΕΙΝ", "SKOUROPOULOS" με τα οποία

δραστηριοποιείται σε άλλους κλάδους της εμπορίας της), καθώς και τις ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ της, για την πώληση και διανομή των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ. Η εκχώρηση και μεταβίβαση αυτή γίνεται επ' ευκαιρία και εξαιτίας της σύμβασης αυτής και με σκοπό να διακρίνει τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ στην ΠΕΡΙΟΧΗ και ακολουθεί κατά τρόπο απόλυτο τη διάρκεια της Σύμβασης, μετά τη λήξη ή λύση της οποίας εφαρμόζονται τα στην παράγραφο 10.7 προβλεπόμενα.

7.- ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

7α.- Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ αναλαμβάνει την υποχρέωση να εκπαιδεύσει το προσωπικό του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ στον τρόπο πώλησης, παροχής υπηρεσιών και εξυπηρέτησης των τελικών καταναλωτών και συναρμολόγησης των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

7β.- Η εκπαίδευση αυτή θα γίνει με την φροντίδα της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, αλλά με έξοδα του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ.

7γ.- Η ίδια παραπάνω υποχρέωση εκπαίδευσης υφίσταται και στις περιπτώσεις παραγωγής και κυκλοφορίας νέων ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

8.- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αναλαμβάνει τις παρακάτω υποχρεώσεις:

8α.- Υποχρεούται να εργάζεται, αναφορικά με την επιχειρηματική δραστηριότητα της εκμετάλλευσης του FRANCHISE NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ ή άλλες παρεμφερείς επιχειρηματικές δραστηριότητες, αποκλειστικά και μόνο στην ΠΕΡΙΟΧΗ, με ΠΡΟΪΟΝΤΑ που θα προμηθεύεται αποκλειστικά και μόνο από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ και δεν μπορεί, όχι μόνο να εμπορεύεται και να πωλεί οιασδήποτε φύσεως εμπορεύματα τρίτων, είτε ατομικά είτε ως εταίρος οποιασδήποτε νομικής μορφής εταιρείας, είτε δια παρενθέτων προσώπων, αλλά ούτε και να εισάγει και να εναποθέτει έστω και προσωρινά στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ τέτοια εμπορεύματα τρίτων.

8β.- Υποχρεούται να ασκεί την εμπορία των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στο όνομά του και με δικό του κίνδυνο, μόνο από το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ, δηλώνοντας την ιδιότητά του ως ανεξαρτήτου εμπόρου. Η ιδιότητα αυτή θα πρέπει να είναι εμφανής σε όλα τα έγγραφα της επιχείρησής του. Το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ θα πληροί τις προϋποθέσεις και θα εφοδιαστεί με τις άδειες που τυχόν απαιτούνται σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύουν στην ΠΕΡΙΟΧΗ. Το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ θα λειτουργεί υπό καθεστώς συνεχούς λειτουργίας και σύμφωνα προς τις εκάστοτε ισχύουσες σχετικές διατάξεις που ρυθμίζουν τα περί ωραρίου εμπορικών καταστημάτων.

8γ.- Υποχρεούται να τοποθετεί επιγραφές στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ μόνο με τα σήματα και διακριτικά γνωρίσματα «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» του κλάδου εμπορίας «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, το οποίο και θα διακοσμήσει (εσωτερικώς και εξωτερικώς) με δαπάνη και επιμέλειά του, σύμφωνα με τα πρότυπα της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, η οποία πριν από κάθε έναρξη εργασιών θα του παραδώσει σχετικές μελέτες και θα επιβλέψει τη διακόσμηση.

Σε περίπτωση αλλαγής των σημάτων-διακριτικών γνωρισμάτων, διακόσμησης κ.λ.π. που θα αποφασίσει τυχόν η ΕΤΑΙΡΕΙΑ, ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να συμμορφωθεί με την αλλαγή αυτή, σύμφωνα με τα πρότυπα που θα του παραδώσει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

8δ.- Δύνатаι να διαφημίζει με δαπάνη του το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ και τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ με όλα τα μέσα (ημερήσιος και περιοδικός τύπος, τηλεόραση, διαφημιστικά έντυπα κ.λ.π.) στην ΠΕΡΙΟΧΗ, σύμφωνα με τις υποδείξεις της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ όπως στην άνω παράγραφο 4στ.

Η διαφήμιση, ο τρόπος, το είδος και η έκτασή της θα είναι της προηγούμενης γραπτής εγκρίσεως της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ θα χορηγεί στον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ όλη την τεχνογνωσία, προδιαγραφές κλπ. των παραπάνω που θα έχει στη διάθεσή της. Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να θέτει στην κρίση και προηγούμενη έγκριση της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ όχι μόνο τα διαφημιστικά αλλά και οποιαδήποτε άλλα έντυπα (επιστολόχαρτα κλπ.) προτίθεται να τυπώσει, τα οποία θα φέρουν τα σήματα και διακριτικά της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ και των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

8ε. Υποχρεούται να χρησιμοποιεί το λογισμικό που έχει επιλέξει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ για το σύστημα ηλεκτρονικής επικοινωνίας και το πληροφοριακό σύστημα υποστήριξης των παραγωγικών διαδικασιών του συνόλου των ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ του δικτύου της, η άδεια χρήσης του οποίου παραχωρείται από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ σύμφωνα με τους ειδικότερους όρους και συμφωνίες της Σύμβασης Παροχής Άδειας Χρήσης και Συντήρησης Λογισμικού που συνάπτεται στο τέλος της παρούσης, ως Παράρτημα Β' και αποτελεί ενιαίο μ' αυτή σύνολο.

8στ.- Υποχρεούται να πωλεί μόνο από το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ στην ΠΕΡΙΟΧΗ και μόνο σε τελικούς χρήστες - καταναλωτές. Οφείλει να απέχει από την προσέλκυση πελατών εκτός ΠΕΡΙΟΧΗΣ. Επιτρέπεται κατ' εξαίρεση η πώληση ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ και εκτός ΠΕΡΙΟΧΗΣ υπό την προϋπόθεση ότι οι τελικοί χρήστες θα προσέρχονται στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ για αγορά ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

8ζ.- Υποχρεούται όχι μόνο να μην κοινολογεί καθ' οιονδήποτε τρόπο σε τρίτους την τεχνογνωσία, μεθοδολογία, ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ, που του έχει παράσχει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ή περιήλθε σε γνώση του καθ' οιονδήποτε τρόπο, αλλά αντιθέτως να την ενημερώνει σχετικά με τις παραβιάσεις αυτών και να της κοινοποιεί την αποκτηθείσα από την εμπορία των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ πείρα, μη δικαιούμενος να χρησιμοποιεί την τεχνογνωσία και τις ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ για σκοπούς άλλους πλην της εμπορίας των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ. Η παραπάνω υποχρέωση εχεμύθειας εκτείνεται και στο χρονικό διάστημα μετά την για οποιοδήποτε λόγο λύση της παρούσας Εμπορικής Συνεργασίας.

Αν για οποιονδήποτε λόγο παύσει η ισχύς αυτής της Σύμβασης Εμπορικής Συνεργασίας, ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αναλαμβάνει την υποχρέωση να μην ασχοληθεί, είτε ατομικά, είτε δια παρενθέτων προσώπων, είτε ως μέλος εταιρείας οποιασδήποτε μορφής, με την εμπορία ή και την κατασκευή των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ή με άλλη παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα σε περιοχή που θεωρείται ανταγωνιστική προς την ΕΤΑΙΡΕΙΑ ή άλλο μέλος του δικτύου διανομής «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» και για ένα (1) έτος μετά τη λήξη της ισχύος της παρούσας.

8η.- Υποχρεούται να επιτρέπει στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ τη διενέργεια ελέγχων στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ και στην αποθήκη των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ, καθώς και στα βιβλία απογραφής και λογαριασμών και στο τέλος κάθε μήνα, ημερολογιακώς υπολογιζομένου, και έτους υποχρεούται να της αποστέλλει αναλυτική κατάσταση των πωληθέντων ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ, των τιμών πώλησης, του υπάρχοντος αποθέματος, τα ονόματα και τις διευθύνσεις κατοικίας των αγοραστών, καθώς και κάθε είδους στατιστική πληροφόρηση που θα ζητηθεί από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

8θ.- Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ διαμορφώνει και συστήνει στον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ τιμοκατάλογο με τιμές μεταπώλησης στις οποίες συμπεριλαμβάνεται το μεταφορικό κόστος. Το κόστος του μοντάζ των προϊόντων διαμορφώνεται από extra τιμοκατάλογο τον οποίο συστήνει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ.

Η πολιτική τιμών της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ καθορίζεται αποκλειστικά από την ίδια και είναι συνάρτηση του κόστους κτήσεως ή παραγωγής των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ή υπηρεσιών, των δαπανών οργάνωσης, διαχείρισης και προβολής και της πολιτικής διείσδυσης στην αγορά.

8ι.- Υποχρεούται να ενεργεί με τον καλύτερο τρόπο για την προβολή και προώθηση των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ και να διατηρεί και επαυξάνει την άριστη φήμη της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.

8ια.- Υποχρεούται να καταβάλει όλα τα έξοδα λειτουργίας του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ, αποθηκών και γενικά της επιχειρηματικής του δραστηριότητας στην ΠΕΡΙΟΧΗ (ως π.χ. μισθώματα – μισθοί – ασφάλιση – φόροι κάθε είδους κ.λ.π.) αφού είναι ανεξάρτητος έμπορος, εμπορευόμενος στο όνομά του και με κίνδυνό του και να δηλώνει την ιδιότητά του ως ανεξάρτητου εμπορευόμενου ώστε να μη διακυβεύει την κοινή ταυτότητα του δικτύου. Επίσης ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αναλαμβάνει την υποχρέωση να διατηρεί καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος της παρούσας, ασφαλισμένα «κατά παντός κινδύνου» τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ που βρίσκονται στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ. Αυτόν βαρύνουν επίσης τα έξοδα μεταφοράς των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

8ιβ.- Υποχρεούται να γνωστοποιεί στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ κάθε μέλλουσα μεταβολή της μετοχικής ή εταιρικής σύνθεσης του νομικού προσώπου του (μεταβίβαση μετοχών ή εταιρικών μεριδίων ή μεριδίων, πρόσληψη συνεταιίρου) καθώς και κάθε εν γένει μεταβολή της νομικής κατάστασής του (μεταβολή νομικής μορφής, αλλαγή σκοπού, μεταφορά έδρας, θέση υπό εκκαθάριση κλπ.). Κάθε τέτοια μεταβολή προϋποθέτει την προηγούμενη έγγραφη έγκριση της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ. Ρητά συμφωνείται ότι απαγορεύεται η μεταβίβαση ποσοτών συμμετοχής του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ σε επιχειρήσεις (οποιασδήποτε νομικής μορφής, φυσικά ή νομικά πρόσωπα) που ασκούν άμεσα ή έμμεσα ανταγωνιστικές προς την ΕΤΑΙΡΕΙΑ δραστηριότητες. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ δικαιούται, όποτε κρίνει απαραίτητο, να ζητάει και να λαμβάνει από το ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ, και ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αποδέχεται το δικαίωμα αυτό της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ και συμφωνεί ότι θα χορηγεί, κάθε αποδεικτικό στοιχείο από το οποίο θα προκύπτει η τρέχουσα νομική κατάσταση αυτού (ενδεικτικά αναφέρονται: καταστατικά και συστατικά έγγραφα καθώς και οι τροποποιήσεις αυτών, αποσπάσματα πρακτικών Δ.Σ. και Γ.Σ., βιβλία μετόχων και μετοχών, πιστοποιητικά τροποποιήσεων, πιστοποιητικά περί μη πτωχεύσεως, φορολογικές ή ασφαλιστικές ενημερότητες κλπ.).

8ιγ.- Απαγορεύεται στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ να μεταβιβάσει, εκχωρήσει, υποκαταστήσει, εν όλω ή εν μέρει, οιονδήποτε τρίτο στα απ' αυτή την σύμβαση δικαιώματα και υποχρεώσεις του.

8.ιδ- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να προβαίνει σε υποδειγματική εξυπηρέτηση όλων των πελατών ή υποψηφίων πελατών, να φροντίζει ώστε το προσωπικό του να είναι σε θέση να ενημερώνει τους πελάτες ή υποψήφιους πελάτες για την ιδιαίτερη ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» και να μεριμνά ώστε η εμφάνιση των χώρων πώλησης και των εντός αυτών εργαζομένων να είναι άψογη, αντίστοιχη προς το κύρος και το γόητρο της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ και του δικτύου «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ», ώστε να διαφυλάσσεται η φήμη αυτού

8.ιε- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να υιοθετεί και να ακολουθεί τις οδηγίες της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ σχετικά με τον τρόπο εκτέλεσης των παραγγελιών προς τρίτους και εν γένει να τηρεί τις εγκύκλιες οδηγίες της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, όπως αυτές εκάστοτε θα του γνωστοποιούνται. Επίσης, υποχρεούται να ακολουθεί όλα τα προγράμματα εκπαίδευσης της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, να συμμετέχει σε αυτά με όλο το απαραίτητο προσωπικό του, να ακολουθεί όλες τις οδηγίες, εγκύκλιες της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ και να συμμετέχει σε όλες τις εκπαιδευτικές δραστηριότητες που διοργανώνει ή υποδεικνύει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ σχετικά με τον τρόπο οργάνωσης, εμφάνισης των καταστημάτων, μηχανοργάνωσής του, πώλησης, παροχής υπηρεσιών και εξυπηρέτησης των τελικών καταναλωτών, διαχείρισης, εμπορίας, προώθησης και συναρμολόγησης των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

8.ιστ- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να ενημερώνει αμέσως την ΕΤΑΙΡΕΙΑ για οποιοσδήποτε παρατηρήσεις ή παράπονα δέχεται από πελάτες σχετικά με τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ και να χειρίζεται αμέσως και καταλλήλως τέτοια παράπονα.

8. ιζ- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ οφείλει να εξοφλεί εμπρόθεσμα και πάντοτε εντός των συμφωνημένων προθεσμιών τις οικονομικές υποχρεώσεις του προς την ΕΤΑΙΡΕΙΑ και ιδιαίτερα να εξοφλεί το τίμημα αγοράς των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

9.- ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

9α.- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αναλαμβάνει την υποχρέωση όπως, εντός προθεσμίας ενός (1) μηνός από την παρακάτω στην παράγραφο 11.9 οριζόμενη χρονολογία έναρξης ισχύος της σύμβασης αυτής, διαμορφώσει πλήρως την πρόσοψη του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ, χρωματίσει και διακοσμήσει το εσωτερικό αυτού, εγκαταστήσει νέο φωτισμό, σύμφωνα με τα πρότυπα που του παρέδωσε η ΕΤΑΙΡΕΙΑ και παρέλαβε και γνωρίζει.

9β.- Σε περίπτωση κατά την οποία, μετά παρέλευση δύο (2) ετών από την παρακάτω στην παράγραφο 11.9 οριζόμενη χρονολογία έναρξης ισχύος της σύμβασης αυτής, η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ήθελε διαπιστώσει, ότι στην ΠΕΡΙΟΧΗ επιβάλλεται η ίδρυση και άλλου/ων ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ/ΤΩΝ, υποχρεούται να απευθύνει και ειδοποιήσει εγγράφως για την ίδρυση αυτού/ών το ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ, ο οποίος εντός προθεσμίας δύο (2) μηνών από την άνω ειδοποίηση της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, οφείλει να της δηλώσει εγγράφως αν επιθυμεί να αναλάβει αυτός την ίδρυση. Σε καταφατική περίπτωση ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται εντός προθεσμίας τριών (3) μηνών, από τη λήξη των παραπάνω δύο (2) μηνών, να λειτουργεί καθ' όλα έτοιμο το κατάστημα, σύμφωνα βέβαια με τα πρότυπα της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ. Σε αρνητική περίπτωση, καθώς και σε περίπτωση παρελεύσεως της άνω προθεσμίας των δύο (2) μηνών χωρίς ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ να απαντήσει ή παρελεύσεως των τριών (3) μηνών, η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ελευθερούται και δύναται να αναθέσει σε τρίτο/τους (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) την ίδρυση του/ων νέου/ων αυτού/ων ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ/ΤΩΝ ή να το/α αναλάβει η ίδια ή να συνεταιρισθεί με άλλο/λους.

9γ.- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ είναι ιδιοκτήτης σε ποσοστό 100% του ακινήτου που λειτουργεί το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ, αναλαμβάνει ρητά και ανεπιφύλακτα, την υποχρέωση και δεσμεύεται έναντι της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ, όπως:

α) Κατά τη λήξη της παρούσας ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ως ιδιοκτήτης του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ θα παρέχει στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ το δικαίωμα προτίμησης για τη μίσθωση του ακινήτου όπου λειτουργεί το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ.

β) Σε κάθε περίπτωση, για δώδεκα (12) συνεχόμενους μήνες από τη λήξη της παρούσας και σε κάθε περίπτωση από τη λύση της μεταξύ τους συνεργασίας, να μην λειτουργήσει στο ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ, είτε ο ίδιος, είτε οποιοσδήποτε μισθωτής ή συνεργάτης ή κατά παραχώρηση δικαιούμενος να κάνει χρήση του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ, επιχείρηση η οποία έχει συναφή ή ανταγωνιστικό προς την ΕΤΑΙΡΕΙΑ σκοπό και αντικείμενο δραστηριότητας.

Σε περίπτωση παράβασης οποιοδήποτε εκ των ανωτέρω όρων υπό (α) και (β), συμφωνείται ότι ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ θα υποχρεούται να καταβάλλει στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ ως ποινική ρήτρα για την αθέτηση της υποχρέωσης αυτής το ποσό των 10.000,00 Ευρώ , ποσό το οποίο αμφότερα τα Μέρη θεωρούν και αναγνωρίζουν ως δίκαιο και εύλογο.

10.- ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ - ΛΗΞΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

10.1- Η σύμβαση αυτή μπορεί να καταγγελθεί από τα συμβαλλόμενα μέρη για σπουδαίο λόγο οποτεδήποτε χωρίς την τήρηση προθεσμίας. Σπουδαίος λόγος θεωρείται και η παράβαση οποιασδήποτε υποχρέωσης που προκύπτει από την παρούσα συμφωνία ή η μη άσκηση οποιοδήποτε καθήκοντος που αναφέρεται στη σύμβαση αυτή και γενικά οποιαδήποτε παράβαση που καθιστά επαχθή με βάση την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη τη συνέχιση της παρούσας σύμβασης.

10.2- Ως σπουδαίος λόγος θεωρείται ενδεικτικά και όχι περιοριστικά:

10.2.α- Η μη καταβολή των ληξιπροθέσμων οφειλών προς την ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

10.2.β- Η μη τήρηση εκ μέρους του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ των κατευθυντηρίων γραμμών και βασικών αρχών της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ως προς τον τρόπο των παρεχομένων υπηρεσιών, την εξυπηρέτηση των πελατών και την μετακύλιση στους πελάτες των παροχών, εκπτώσεων και προσφορών.

10.2.γ- Η παρεμπόδιση της άσκησης ελέγχου εκ μέρους της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.

10.2.δ- Η επίμονη μη τήρηση εκ μέρους του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ των υποχρεώσεων συνεργασίας.

10.2.ε- Η σοβαρή διατάραξη της αμοιβαίας εμπιστοσύνης οφειλόμενη στην συμπεριφορά του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ.

10.2.στ- Η μεταβίβαση της επιχείρησης του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ, ή τμήματος αυτής, ή η εξαγορά, ή η συγχώνευση με άλλη εταιρεία, ή ειδικότερα η αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος στην επιχείρησή του δια της μεταβίβασης μετοχών, εταιρικών μεριδίων κλπ., εφόσον γίνει χωρίς την προηγούμενη σύμφωνη έγγραφη γνώμη της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ή/και εφόσον, κατά την κρίση της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ δημιουργείται κίνδυνος να αποκτήσουν οι ανταγωνιστές της ή τρίτοι πρόσβαση στον τρόπο λειτουργίας του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ή βλάπτεται σημαντικά η φερεγγυότητα αυτού.

10.2.η- Η μη επίτευξη από τον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ των ετήσιων στόχων πωλήσεων που θα συμφωνούνται κάθε φορά από κοινού με την ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

10.2.θ- Για όσο χρόνο ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ δεν εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του η ΕΤΑΙΡΕΙΑ δικαιούται να απέχει από την εκπλήρωση των δικών της υποχρεώσεων και για όσο χρόνο διαρκεί η παράβαση αυτή απαλλάσσεται από τις αντίστοιχες συμβατικές υποχρεώσεις της.

10.3.- Η σύμβαση αυτή μπορεί να καταγγελθεί και σε περίπτωση που αναληφθεί κάποια εκούσια ή μη δικαστική ενέργεια από ή κατά οποιοδήποτε από τα συμβαλλόμενα μέρη σχετική με πτώχευση, στάση πληρωμών, εκκαθάριση και αναγκαστική διαχείριση. Ρητά συμφωνείται επίσης ότι η για οποιοδήποτε λόγο διακοπή της λειτουργίας της επιχείρησης οποιοδήποτε των μερών παρέχει στο άλλο μέρος δικαίωμα καταγγελίας της συμβάσεως.

10.4. Η καταγγελία για να είναι ισχυρή πρέπει να γίνει εγγράφως και να αποσταλεί στον έτερο συμβαλλόμενο με δικαστικό επιμελητή, στη διεύθυνση που κάθε συμβαλλόμενος δήλωσε στην αρχή και τα αποτελέσματά της επέρχονται αμέσως με την κοινοποίησή της.

10.5- Η σύμβαση μπορεί να καταγγελθεί χωρίς να απαιτείται η συνδρομή σπουδαίου λόγου με την τήρηση προθεσμίας ενός μηνός για κάθε χρόνο συνεργασίας και μέχρι έξι, το πολύ, μηνών και θα ισχύει για το τέλος του μηνός.

10.6. Σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης λόγω υπαίτιας παράβασης από κάποιον συμβαλλόμενο, ο ανυπαίτιος συμβαλλόμενος δικαιούται, πέρα από την καταγγελία, να απαιτήσει από τον παραβιάσαντα το ποσό των 60.000 Ευρώ ως ποινική ρήτρα, η οποία θα αναπροσαρμόζεται κάθε χρόνο και κατά ποσοστό 20% επί του ποσού του αμέσως προηγούμενου έτους, σωρευτικά δε και την ανόρθωση κάθε αποδεικνυόμενης θετικής ή αποθετικής ζημίας που επήλθε στον ανυπαίτιο λόγω της παράβασης.

10.7- ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης ή λύσης αυτής, σύμφωνα με τα παραπάνω και γενικά όταν παύσει η μεταξύ των συμβαλλομένων εμπορική συνεργασία, επέρχονται τα ακόλουθα αποτελέσματα:

α. Παύει η υποχρέωση της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ να προμηθεύσει το ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ με ΠΡΟΪΟΝΤΑ και ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.

β. Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να αφαιρέσει αμέσως με έξοδά του από το ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ και από οπουδήποτε αλλού όλα τα σήματα και διακριτικά γνωρίσματα της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ και παύει του λοιπού να τα χρησιμοποιεί καθ' οιονδήποτε τρόπο, αμέσως ή εμμέσως.

γ. Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να παραδώσει στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ όλα τα διαφημιστικά έντυπα, προσπέκτους, εγχειρίδια, κ.λ.π., που φέρουν τα σήματα και διακριτικά γνωρίσματα της και γενικά αφορούν τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ και τις ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.

δ. Παύει να ενεργεί ως ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ και τίθεται εκτός του ΔΙΚΤΥΟΥ διανομής των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

ε. Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να εξοφλήσει όλα τα χρηματικά ποσά που τυχόν οφείλει στην ΕΤΑΙΡΕΙΑ, τα οποία καθίστανται ληξιπρόθεσμα και αμέσως απαιτητά.

στ. Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ δικαιούται να αγοράσει και ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ υποχρεούται να της πωλήσει τα πλήρως εξοφλημένα ΠΡΟΪΟΝΤΑ που βρίσκονται στα χέρια του στην αρχική τους συσκευασία, αχρησιμοποίητα. Τμήμα της πωλήσεως αυτής συμφωνείται το κόστος κτήσεως μέχρι της αποθήκης του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ.

ζ. Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ αναλαμβάνει την υποχρέωση να μην ασχοληθεί είτε ατομικά, είτε δια παρενθέτων προσώπων, είτε σε συνεταιρισμό, είτε ως μέλος εταιρείας οποιασδήποτε μορφής, με την εμπορία ή και κατασκευή των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ή με άλλη παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα εντός της ΠΕΡΙΟΧΗΣ λειτουργίας του ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ όπως αυτή ορίζεται στον όρο 2α ή σε περιοχή που θεωρείται ανταγωνιστική προς την ΕΤΑΙΡΕΙΑ ή άλλο μέλος του δικτύου και για ένα (1) έτος από της κατά τα άνω λύσης ή καταγγελίας της Σύμβασης.

η. Αυτονόητο είναι, ότι τυχόν προς τρίτους οφειλές ή άλλες υποχρεώσεις του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ (π.χ. υπαλλήλους –Δημόσιους Οργανισμούς – φυσικά ή/ και νομικά πρόσωπα δημοσίου ή και ιδιωτικού Δικαίου –Τράπεζες – τρίτους συνεργάτες κ.λίπ.), θα

εκπληρωθούν καθ' ολοκληρία από αυτόν (ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ) και συνεπώς ουδεμία ευθύνη έχει ή αναλαμβάνει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ για τις οφειλές ή /και άλλες οιασδήποτε υποχρεώσεις.

11.- ΤΕΛΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

11.1.- Κανείς από τους συμβαλλόμενους δεν έχει περισσότερα δικαιώματα και υποχρεώσεις από όσα αναφέρονται εδώ. Ουδείς των συμβαλλομένων ευθύνεται για γεγονότα που συνιστούν ανώτερη βία, όπως π.χ. πόλεμος, εσωτερική αναταραχή, τρομοκρατικές ενέργειες σε πρόσωπα και πράγματα των συμβαλλομένων, απεργίες, φυσικά φαινόμενα κ.λ.π. παρόμοια περιστατικά που δεν μπορούν να προβλεφθούν ακόμη και με την καταβολή άκρας επιμέλειας.

11.2.- Πέρα από το κέρδος που θα προκύπτει από την διανομή-εμπορία-πώληση των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στην ΠΕΡΙΟΧΗ, ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ καμία άλλη αξίωση θα έχει ούτε θα διατηρεί κατά της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ παραιτούμενος από σήμερα κάθε τέτοιας τυχόν αξίωσής του.

11.3.- Ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ σε καμία περίπτωση δεν δικαιούται να μεταβιβάσει, εκχωρήσει, υποκαταστήσει τρίτο, εν όλω ή εν μέρει, στα απ' αυτή τη σύμβαση δικαιώματα και υποχρεώσεις του.

11.4.- Σε καμία περίπτωση ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ και οι υπάλληλοί του δεν είναι εμπορικοί πράκτορες ή αντιπρόσωποι της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ και δεν έχουν ούτε αποκτούν οιαδήποτε ιδιότητα που να τους παρέχει την εξουσία ή το δικαίωμα να αντιπροσωπεύουν ή εκπροσωπούν ή ενεργούν ή αναλαμβάνουν υποχρεώσεις στο όνομά της και να την δεσμεύουν καθ' οιονδήποτε τρόπο. Απαγορεύεται στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ να χρησιμοποιεί καθ' οιονδήποτε τρόπο τις λέξεις: ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ», ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» ή ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ «NEOSET ΚΟΥΖΙΝΑ» ή άλλα παρόμοια. Επιτρέπεται η χρήση των λέξεων: ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ή ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΠΩΛΗΤΗΣ.

11.5.- Οι σχέσεις και συναλλαγές μεταξύ των συμβαλλομένων μερών, διέπονται αποκλειστικά από τους όρους της σύμβασης και συνεπώς κάθε τυχόν δήλωση, υπόσχεση, όρος που δεν συμπεριλαμβάνεται σ' αυτή τη Σύμβαση και κάθε προηγούμενη γραπτή ή προφορική συμφωνία τυχόν υφισταμένη μεταξύ των συμβαλλομένων δεν είναι δεσμευτική και δεν έχει ισχύ. Τροποποίηση ή συμπλήρωση αυτής της Σύμβασης για να αποκτήσει ισχύ πρέπει να γίνει εγγράφως και υπογραφεί και από τα δύο μέρη, αποκλείεται συνεπώς η απόδειξη της με μάρτυρες, ομολογία και όρκο, ως ουσιαστικά και δικονομικά απαράδεκτες.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

Στην _____ σήμερα _____ μεταξύ :

A.- Της εταιρίας που εδρεύει στην _____ οδός _____ με την επωνυμία «ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ ΝΕΟSET ΑΒΕΕ» και τον διακριτικό τίτλο «ΝΕΟSET Α.Ε.», όπως νόμιμα εκπροσωπείται από τον _____ του _____ κάτοικος _____ και την _____ του _____, κάτοικος _____, η οποία παρακάτω θα καλείται ως «η ΕΤΑΙΡΕΙΑ»,

και
B.- Της προσωπικής εταιρείας του _____ που εδρεύει στην περιοχή _____ της _____, η οποία θα καλείται εφεξής ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ, συμφωνήθηκαν και έγιναν αποδεκτά τα ακόλουθα :

1.- Μεταξύ των συμβαλλομένων καταρτίσθηκε η από _____ Σύμβαση Εμπορικής Συνεργασίας, με την οποία η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ανέθεσε και ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ανέλαβε την αποκλειστική διανομή, εμπορία, πώληση των προϊόντων της, όπως αυτά καθορίζονται στην παράγραφο 1 των άνω συμβάσεων, στην περιοχή της _____ και της _____

2.- Ταυτοχρόνως η ΕΤΑΙΡΕΙΑ έθεσε στη διάθεση του ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ τις υπηρεσίες της, όπως αυτές ορίζονται στην παράγραφο 1α των ως άνω Συμβάσεων.

3.- Εν τέλει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ, επ' ευκαιρία και εξ' αιτίας των ίδιων άνω Συμβάσεων και με τους όρους και προϋποθέσεις που αναφέρονται σε αυτές, επέτρεψε στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ και του εκχώρησε το δικαίωμα να χρησιμοποιεί το ΣΗΜΑ και ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΑ της γνωρίσματα για την πώληση και διανομή των προϊόντων κουζίνας στην περιοχή, όπως αυτή καθορίζεται στην ανωτέρω παράγραφο 1 του παρόντος, καθ' όλο το χρονικό διάστημα ισχύος των Συμβάσεων Εμπορικής Συνεργασίας.

4.- Ως αμοιβή της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ για τις παρεχόμενες υπηρεσίες και εκχωρήσεις, συμφωνείται από κοινού το ποσό των επτά χιλιάδων (7.000,000)€, πλέον Φ.Π.Α.19% ήτοι $7.000.000+1.330.000=8.330.000$

Το ποσό αυτό δέχεται ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ και αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει σήμερα μετρητοίς

5.- Σε καμία περίπτωση το ανωτέρω ποσό των € 8.330,00 ευρώ δεν θα επιστρέφεται στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ, ούτε αναζητείται από αυτόν, γι αυτό και ρητώς παραιτείται σήμερα με το παρόν από κάθε τέτοια τυχόν αξίωσή του να απαιτήσει από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ την αναζήτηση και επιστροφή του ποσού αυτού.

6.- Το παρόν ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α' αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της από _____ Σύμβασης Εμπορικής Συνεργασίας.

Κατόπιν των ανωτέρω καταρτίσθηκε αυτό το έγγραφο σε τρία πρωτότυπα, τα οποία υπογράφονται ως ακολούθως και ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ παρέλαβε ένα, η δε ΕΤΑΙΡΕΙΑ δύο, εκ των οποίων το ένα θα καταθέσει στην αρμόδια Δ.Ο.Υ.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Για την ΕΤΑΙΡΙΑ

Για το ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Στην σήμερα την μεταξύ :

Αφενός της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία "ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ ΝΕΟΣΕΤ ΑΒΕΕ" και το διακριτικό τίτλο "ΝΕΟΣΕΤ ΑΕ", που εδρεύει στην οδός και εκπροσωπείται νόμιμα από τον του και την του (εφεξής καλούμενη ως "ΕΤΑΙΡΕΙΑ»)

και αφετέρου του που κατοικεί στην περιοχή (εφεξής καλούμενου " ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ»),

συμφωνήθηκαν και έγιναν δεκτά τα εξής:

I. ΠΡΟΟΙΜΙΟ

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ και ο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ έχουν συνάψει την από σύμβαση εμπορικής συνεργασίας (εφεξής «η Σύμβαση»). Με το παρόν τα μέρη συμφωνούν και τροποποιούν τους κάτωθι ισχύοντες σήμερα όρους της Σύμβασης ως εξής:

II. ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

1. Η τελευταία πρόταση του όρου 4γ τροποποιείται και διαμορφώνεται ως εξής: «Οι τιμές στις οποίες θα πωλεί τα παραγγελθέντα ΠΡΟΪΟΝΤΑ της η ΕΤΑΙΡΕΙΑ προς τον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ θα διαμορφώνονται αποκλειστικά από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ και θα εξοφλούνται εντός των προθεσμιών και με τον τρόπο που θα ορίζεται κάθε φορά από την ΕΤΑΙΡΕΙΑ με εγκύκλιες οδηγίες της».
2. Στον όρο 4δ ως «τιμοκατάλογοι» νοούνται τιμοκατάλογοι που εκδίδει κατά καιρούς η ΕΤΑΙΡΕΙΑ με ανώτατες τιμές λιανικής πώλησης.
3. Η δεύτερη παράγραφος του όρου 8ζ καταργείται.
4. Στον όρο 8η απαλείφεται η φράση «των τιμών πώλησης».
5. Ο όρος 8θ τροποποιείται και διαμορφώνεται ως εξής: «Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ διαμορφώνει και αποστέλλει στον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ τιμοκατάλογο με ανώτατες τιμές μεταπώλησης (λιανικής πώλησης) των ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ στις οποίες συμπεριλαμβάνεται το μεταφορικό κόστος. Το κόστος του μοντάζ των προϊόντων διαμορφώνεται από extra τιμοκατάλογο τον οποίο προτείνει η ΕΤΑΙΡΕΙΑ στο ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ. Εφεξής υφιστάμενες και μέλλουσες να εκδοθούν οδηγίες και εγκύκλιοι της ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ προς τον ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ σχετικά με τους τιμοκαταλόγους λιανικής πώλησης θα ερμηνεύονται και θα εφαρμόζονται ως οδηγίες και εγκύκλιοι που προβλέπουν ανώτατες τιμές λιανικής πώλησης».
6. Προστίθεται νέος όρος υπ' αριθμ. 8 ιζ που έχει ως εξής: «Ο ετήσιος στόχος (ύψος) των πωλήσεων θα συμφωνείται από κοινού. Σε κάθε περίπτωση ο στόχος αυτός πρέπει να είναι εύλογος, έχοντας ως βάση τις πραγματικές δυνατότητες της αγοράς».

7. Ο όρος 10.7 ζ' καταργείται.
8. Ο όρος 11.7 τροποποιείται και διαμορφώνεται ως εξής: «Για την επίλυση κάθε διαφοράς που τυχόν θα προκύψει κατά την εκτέλεση της παρούσας ή σε σχέση με αυτήν αποκλειστικά αρμόδια δικαστήρια ορίζονται τα δικαστήρια των Αθηνών. Η εν λόγω συμφωνία καταλαμβάνει και διαφορές ασφαλιστικών μέτρων, εκδόσεως διαταγής πληρωμής και λοιπές διαφορές που υπάγονται στις ειδικές διαδικασίες του ΚΠολΔ καθώς και διαφορές από την διαδικασία της αναγκαστικής εκτέλεσης, ακόμα και στην περίπτωση που έχουν χωρήσει και άλλες πράξεις εκτέλεσης μετά την επίδοση της επιταγής προς εκτέλεση».
9. Κατά τα λοιπά και στην έκταση που δεν τροποποιείται με ή δεν αντιβαίνει προς την παρούσα, συνεχίζει να ισχύει μεταξύ των Μερών η Σύμβαση ως προς όλους τους όρους και συμφωνίες αυτής.

Μετά από τα παραπάνω συντάχθηκε αυτό το έγγραφο σε δύο (2) πρωτότυπα, τα οποία αφού διαβάστηκαν και κατανοήθηκαν υπογράφονται ως ακολούθως και κάθε μέρος έλαβε από ένα.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ