



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΙΤΛΟΣ : FRANCHISING

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : ΜΑΡΑΓΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ : ΡΟΚΑ ΟΛΓΑ

ΚΑΜΠΙΣΙΟΥΛΗ ΦΩΤΕΙΝΗ

ΠΑΤΡΑ 2003

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- **Οριοθέτηση της σύμβασης Franchising**

- i) *Franchising και εξουσιοδοτημένος έμπορος-διανομέας*
- ii) *Franchising και εμπορική αντιπροσωπεία*
- iii) *Franchising character/personality merchandising και sponsoring.*
- iv) *Franchising και σύμβαση έργου.*
 - Οι υπηρεσίες που προσφέρει ο δικαιοπάροχος στον δικαιούχο.
 - FSD Franchise Support Department
 - Ανάπτυξη με Franchising Όροι και Προϋποθέσεις

Βασικοί λόγοι όπου οι επιχειρήσεις λειτουργούν με το Franchising

- **Επέκταση σημαίνει επένδυση χρόνου και χρήματος**

- 1) *Έλεγχος καταλληλότητας / Μελέτη σκοπιμότητας της επιχ/τικής ιδέας για σύστημα franchising*
- 2) *Κατάρτιση επιχ/κών σχεδίων και ανάπτυξη υποδομής για franchise*

- **Φορολογικές και λογιστικές πτυχές του franchising.**
- **Φορολογική και λογιστική αντιμετώπιση της σύμβασης δικαιοχρησης από την πλευρά του δικαιοπάροχου και από την πλευρά δικαιοδόχου.**
- **Μορφές franchising**
- **Το franchising στην Βόρεια Ελλάδα.**
- **Η διεθνής ανάπτυξη ενός franchise.**
- **Οικονομικό πλαίσιο συνεργασίας franchise.**
- **Η εφαρμογή του ISO 9000 στις αλυσίδες franchise.**
- **Το Franchising ως μέσω μετάδοσης τεχνογνωσίας σε αναπτυσσόμενες χώρες.**

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α΄

«Γρηγόρης Μικρογεύματα Α.Ε.»

Ιδιωτικό Συμφωνητικό Ατομικού Franchise

- Α. Ορισμοί
- Β. Εισαγωγή / Παραδοχές
- Γ. Παραχώρηση
- Δ. Διάρκεια και Ανανέωση
- Ε. Παροχές και Υποστήριξη
- ΣΤ. Αμοιβές / Δικαιώματα
- Ζ. Υποχρεώσεις του Δικαιοδόχου
- Η. Απαγόρευση ανταγωνισμού – Εχεμύθεια
- Θ. Χρήση σήματος
- Ι. Εμφάνιση Καταστήματος
- Κ. Εκχώρηση
- Λ. Ακύρωση – Συμβατικές παραβάσεις και καταγγελία
- Μ. Αποτελέσματα λήξεως της συμβατικής διάρκειας με οποιοδήποτε τρόπο.
- Ν. Σχέση Συμβαλλόμενων
- Ξ. Διάφορα

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β΄

- Ιδιωτικό συμφωνητικό τροποποίησης συμβάσεως Franchise
- Ιδιωτικό Συμφωνητικό

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ΄

- Σύμβαση παραχώρησης χρήσης και εμπορικής εκμετάλλευσης σήματος
- ΤΟΥ για την αγορά σήματος
- Περιοδική Δήλωση ΦΠΑ για το 5% επί των πωλήσεων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Οριοθέτηση της σύμβασης Franchising (εννοιολογικά στοιχεία)

Κατά τα γενόμενα μέχρι σήμερα δεκτά από θεωρία και νομολογία ως Franchising νοείται η συμφωνία με την οποία μια επιχείρηση (δικαιοπάροχος) παραχωρεί σε άλλη επιχείρηση (δικαιούχο) έναντι οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης υλικών ή και άλλων προϊόντων ή και υπηρεσιών με σκοπό την πώλησή τους σε τελικούς καταναλωτές από τον δικαιούχο, αλλά και με την πρόσθεση υποχρέωση του δικαιοπαρόχου για εξασφάλιση συνεχούς εμπορικής και τεχνικής βοήθειας προς τον δικαιούχο.

Δεδομένου πάντως ότι το Franchising σηματοδοτεί το ανώτατο στάδιο κάθετης ενοποίησης στην διανομή με την ευρύτερη έννοια του νόμου, γίνεται δεκτό ότι αποτελεί εξέλιξη των παραδοσιακών θεσμών της εμπορικής αντιπροσωπείας και προγενέστερα της παραγγελίας και πρακτορείας, από τους οποίους θεσμούς έχει δανειστεί αρκετά στοιχεία χωρίς όμως να ταυτίζεται με αυτούς.

Με τον τρόπο αυτό ο όρος Franchising μπορεί στην ουσία να καλύψει διάφορες ποικιλόμορφες συμβατικές σχέσεις, που κυρίως περιλαμβάνουν ρήτρες εδαφικής αποκλειστικότητας, αποκλειστικής προμήθειας ή και διανομής, περιορισμού χρήσης των αντικειμένων Franchising άδειας εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας, τεχνογνωσίας, διαφύλαξης επιχειρηματικών απορρήτων κ.α.

Franchising και εξουσιοδοτημένος έμπορος-διανομέας (authorized dealer ή distributor)

Η εμπορική πρακτική διακρίνει από την σύμβαση αντιπροσωπείας την σύμβαση του παραγωγού με τον εξουσιοδοτημένο έμπορο-διανομέα που αποκτάται είτε ως σύμβαση αποκλειστικής προμήθειας, είτε ως σύμβαση αποκλειστικής διανομής.

Σε κάθε περίπτωση ο εξουσιοδοτημένος έμπορος-διανομέας, όμοια όπως και ο λήπτης Franchising, είναι ανεξάρτητος έμπορος που αγοράζει και μεταπωλεί προϊόντα στο δικό του όνομα και με τη δική του οργάνωση αναλαμβάνοντας πλήρως τον επιχειρηματικό κίνδυνο. Η δράση του όμως είναι ενταγμένη στο δίκτυο διανομής του παραγωγού και ακολουθεί ως προς την οργάνωση και την προώθηση των προϊόντων τις οδηγίες του. **Ειδικότερα στην σύμβαση αποκλειστικής προμήθειας ο εξουσιοδοτημένος έμπορος-μεταπωλητής όμοια όπως και ο λήπτης Franchising υποχρεούται να προμηθεύεται τα προς μεταπώληση προϊόντα αποκλειστικά από τον προμηθευτή ή από επιχείρηση που συνδέεται με αυτόν ή από Τρίτη επιχείρηση στην οποία αυτός έχει αναθέσει την διανομή των προϊόντων του. Στην σύμβαση αποκλειστικής διανομής (exclusive distribution) ο εξουσιοδοτημένος έμπορος έχει αναλάβει και αποκλειστικότητα στην διάθεση των προϊόντων του παραγωγού σε ορισμένη περιοχή και απολαμβάνει χωρικής προστασίας, έχοντας αποκλειστική γεωγραφική περιοχή διανομής ως και ο λήπτης Franchising.** Με το σύστημα επιλεκτικής διανομής (selective distribution) ο παραγωγός διανέμει το προϊόντα του μ έσω συμβεβλημένων μεταπωλητών (που δεν απολαμβάνουν χωρικής προστασίας) τους οποίους επιλέγει με βάση την επαγγελματική τους κατάρτιση και υποδομή προκειμένου να ενισχύσει τις πωλήσεις και να διατηρήσει την φήμη των προϊόντων σε μια συγκεκριμένη αγορά. Ο ενοποιημένος διανομέας (distributeur integre) εξακολουθεί να θεωρείται σαν ανεξάρτητος έμπορος που αγοράζει εμπορεύματα, τα οποία του παραδίδει ένας προμηθευτής για να τα μεταπωλήσει. Σαν τέτοιος διαφέρει από άλλους εμπορικούς μεσάζοντες, όπως οι διάφοροι εμπορικοί πράκτορες (agents commerciaux) και οι ανεξάρτητοι έμποροι που όμως πωλούν προϊόντα στο όνομα και για λογαριασμό ενός παραγωγού.

Η διαφορά μεταξύ αυτών των δύο μορφών επιχειρησιακής συνεργασίας είναι κυρίως ποσοτική και θεμελιώνεται στο γεγονός ότι η ένταξη και ενσωμάτωση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου-διανομέα στο δίκτυο-σύστημα διανομής του παραγωγού είναι κατά κανόνα από αυτή του λήπτη Franchising.

Περαιτέρω δεν υπάρχει ενιαία για όλα τα μέλη του συστήματος μέθοδος μάρκετινγκ ούτε υψηλός και λεπτομερειακός βαθμός οργάνωσης και ομοιομορφίας, ούτε και σχέσης παροχής τεχνογνωσίας και συμβούλων από το φορέα του συστήματος.

Franchising και εμπορική αντιπροσωπεία (commercial agency)

Ο εμπορικός αντιπρόσωπος θεωρείται ως βοηθητικό (όπως ο λήπτης Franchising), πλην ανεξάρτητο, πρόσωπο του εμπόρου στο οποίο ο έμπορος συνήθως παραγωγός αναθέτει την έναντι ανταλλάγματος (προμήθεια) μέριμνα των υποθέσεων του συνήθως αποκλειστικά για ορισμένη περιοχή. Έτσι ο εμπορικός αντιπρόσωπος εμφανίζεται στις συναλλαγές είτε ως πληρεξούσιος του εμπόρου, είτε ως μεσίτης που μεσολαβεί στην διαπραγμάτευση και κατάρτιση συμβάσεων του εμπόρου ή στην υπόδειξη σχετικών ευκαιριών. Είτε ως πράκτορας.

Με αυτά τα δεδομένα το Franchising παρουσιάζει πολλές ομοιότητες με την εμπορική αντιπροσωπεία (μια περαιτέρω ανάπτυξη και εξέλιξη της οποίας αποτελεί κατά τον Martinek) αφού και στις δυο περιπτώσεις υπάρχει οργανωμένο δίκτυο διανομής με σκοπό την αποτελεσματικότερη διείσδυση και προώθηση ορισμένων προϊόντων στην αγορά. Η βασική διαφορά έγκειται στο ότι ο εμπορικός αντιπρόσωπος συμβάλλεται στο όνομα και για λογαριασμό του εμπόρου (παραγωγού, μεγαλεμπόρου, επιχειρηματία) τον οποίο αυτή αντιπροσωπεύει, ενώ

ο λήπτης Franchising συμβάλλεται πάντοτε στο δικό του όνομα για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο.

Για παράδειγμα επιτρέπεται η επιβολή ορισμένης τιμής στα προϊόντα που θα πωλεί ο αντιπρόσωπος ενώ στο πλαίσιο της σύμβασης Franchising μόνο συνιστώμενες τιμές επιτρέπονται.

Franchising character/personality merchandising και sponsoring.

Το Franchising διακρίνεται από το character και personality merchandising που αφορά τη συμβατική και έναντι ανταλλάγματος χρησιμοποίηση ονόματος (πραγματικού ή πλαστικού) ή εικόνας κάποιου προσώπου για τη διαφήμιση προϊόντων ή υπηρεσιών. Ειδικότερα με το personality merchandising επιχειρείται η προσέλκυση του κοινού σε κάποιο προϊόν μέσω της φήμης του προσώπου του οποίου η εικόνα χρησιμοποιείται, ενώ το character merchandising συνίσταται ακριβώς στην εμπορική εκμετάλλευση ενός έργου του πνεύματος είτε αυτό είναι βιβλίο ή κινηματογραφικό έργο ή σειρά κόμικς, ή γελοιογραφίες ή διαφημιστικό σποτ κ.λ.π..

Διακρίνεται επίσης από τη χορηγία (sponsoring) που είναι σύμβαση με την οποία μια επιχείρηση (χορηγός) αναλαμβάνει την χρηματοδότηση ενός οργανωτή καλλιτεχνικού ή πολιτιστικού προγράμματος ή αθλητικών εκδηλώσεων απευθείας των ίδιων συμμετοχόντων με την υποχρέωση εκ μέρους τους να διαφημίσουν τον χορηγό με την χρησιμοποίηση και προώθηση του σήματος της επωνυμίας του διακριτικού τίτλου της φήμης και των δραστηριοτήτων ή των επιτευγμάτων του.

Franchising και σύμβαση έργου.

Η υποχρέωση του δότη να παραχωρήσει την χρήση και εκμετάλλευση του πακέτου Franchising εντάσσοντας τον λήπτη στο σχετικό σύστημα αναφέρεται στην επίτευξη ενός οικονομικού αποτελέσματος που θα μπορούσε να θεωρηθεί

ως έργο κατά την έννοια του άρθρου 681 ΑΚ. Μια τέτοια άποψη όμως ελέγχεται ως μη ορθή αφού υπερτιμά το αποτέλεσμα αυτό παραβλέποντας τις άλλες βασικές υποχρεώσεις του δότη για συνεχή υποστήριξη στον λήπτη, υποχρέωση άγνωστη στο δίκαιο της σύμβασης έργου.

Οι υπηρεσίες που προσφέρει ο δικαιοπάροχος στον δικαιούχο.

Ο σύμβουλος Franchising είναι αυτός που θα καθορίσει τις βασικές αρχές του ειδικού τμήματος Franchise, ενώ πολλοί είναι οι δικαιοπάροχοι που επιλέγουν τον μετασχηματισμό υπάρχοντων διευθύνσεων έτσι ώστε να εξυπηρετήσουν τις νέες ανάγκες των δικτύων Franchise που αναπτύσσουν.

Ποιες όμως είναι αυτές οι υπηρεσίες που θα πρέπει να προσφέρει ο δικαιοπάροχος στα μέλη του δικτύου του;

Η απάντηση σίγουρα δεν είναι απλή και διαφέρει από αλυσίδα σε αλυσίδα. Σε γενικές γραμμές όμως, οι υπηρεσίες χωρίζονται σε ότι αφορά την ανάγκη παροχής τους μέσα στο χρόνο σε τρεις κατηγορίες:

- Σε αυτές που προσφέρει ο δικαιοπάροχος πριν την υπογραφή της σύμβασης Franchise με το εκάστοτε Franchisee.
- Σε αυτές που προσφέρει από την στιγμή της υπογραφής της σύμβασης Franchise και ως τη στιγμή της έναρξης της λειτουργίας της επιχείρησης του Franchisee και
- Σε αυτές που προσφέρει από τη στιγμή της έναρξης λειτουργίας ως τη λήξη ή τη λήξη της συμβατικής διάρκειας συνεργασίας

Σε κάθε μια από τις τρεις αυτές φάσεις έχουμε την εμπλοκή διαφορετικών στελεχών, που όμως όλα συντονίζονται από τον Franchise Manager, που προΐσταται αυτού του ειδικού Τμήματος Υποστήριξης. Ενώ οι στόχοι είναι διαφορετικοί, η ποιοτική παροχή υπηρεσιών, φαίνεται ήδη από την πρώτη φάση

και την ομοιομορφία του. Θα πρέπει να έχει κοστολογήσει κάθε τμήμα των προδιαγραφών ξεχωριστά, είτε:

- Κόστος κατασκευαστικών εργασιών
- Κόστος διαμόρφωσης-εξοπλισμού
- Κόστος ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού
- Κόστος σήμανσης
- Άλλα έξοδα

Μια βάση τα ανωτέρα προκύπτει ένας μέσος όρος κόστους ανά τ.μ. ώστε ο Franchisee να μπορεί να σταθμίσει περίπου το αναμενόμενο κόστος επένδυσης.

Το αναμενόμενο αυτό κόστος, μαζί με το Franchise fee και άλλα αρχικά έξοδα (π.χ. αρχικό εμπόρευμα) αποτελούν το συνολικό ύψος επένδυσης που καλείται να καταβάλει ο δικαιοδόχος για να γίνει μέλος του Δικτύου Franchise.

Είτε ο Franchisor αποφασίσει να κοινοποιήσει την οικονομοτεχνική μελέτη στους υποψηφίους franchisees του, είτε όχι, θα πρέπει εκ των προτέρων να έχει εκπονήσει διάφορα σενάρια που θα του δώσουν σε συνδυασμό με την Έρευνα Αγοράς, την βεβαιότητα ότι το νέο Franchise θα είναι επιτυχημένο.

Για να είναι όμως επιτυχημένο ένα franchise θα πρέπει να έχει προβληθεί επίσης το σωστό location. Η τοποθεσία έπαιζε και παίζει πάντοτε ένα πρωταρχικό ρόλο. Έτσι ο franchisor οφείλει να έχει εκπονήσει συγκεκριμένα κριτήρια για την σωστή επιλογή και αξιολόγηση του κατάλληλου εμπορικού σημείου ή της περιοχής για την εγκατάσταση του Franchise.

Πολλά franchises απαιτούν την έκδοση ειδικών αδειών (π.χ. στον κλάδο της εστίασης) οπότε και αυτό θα πρέπει να έχει συνυπολογιστεί στην φάση σχεδιασμού των προδιαγραφών.

Βέβαια όλα αυτά συμπεριλαμβάνονται στο σύστημα Franchise και τα περισσότερα συστήματα της ελληνικής αγοράς έχουν ένα ολοκληρωμένο ενημερωτικό φάκελο, που ενημερώνει όλους τους υποψήφιους συνεργάτες γι' αυτά και για άλλα πολλά, όπως π.χ. για τις προϋποθέσεις και τις δυνατότητες χρηματοδότησης. Υπάρχουν δε Franchises, που προσφέρουν ολοκληρωμένα χρηματοδοτικά προγράμματα, για τα οποία ο franchisor έχει ήδη προβεί στην εξασφάλιση κεντρικών συμφωνιών για λογαριασμό των δικαιοδόχων. Όλα αυτά, όπως βλέπουμε είναι υπηρεσίες, οι οποίες προσφέρονται από σοβαρά δίκτυα πριν ακόμα εγγραφεί ο υποψήφιος συνεργάτης στο δίκτυο franchise.

Και φτάνει η στιγμή που τελικά υπογράφεται η σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δικαιοπάροχου και δικαιοδόχου. Οι επιχειρηματικές υποχρεώσεις του franchisor έναντι του franchisee, προκύπτουν εν μέρει από τις συμβατικές του υποχρεώσεις, όπως περιγράφεται στο κείμενο της σύμβασης ιδιόχρησης. Έτσι, ο δικαιοπάροχος μεταφέρει στον δικαιοδόχο όλη την τεχνογνωσία που είναι το κύριο συστατικό του συστήματος franchise. Η μεταφορά αυτή επιτελείται με διάφορους τρόπους. Ο πρώτος και ουσιαστικότερος είναι μέσα από τα εγχειρίδια λειτουργίας. Ανάλογα με το είδος της επιχείρησης και τον κλάδο που δραστηριοποιείται υπάρχουν ελαφρές διαφοροποιήσεις. Το σύνηθες όμως είναι, ο δικαιοπάροχος να παραδίδει ένα εγχειρίδιο οργάνωσης και λειτουργίας, το οποίο αποτελείται από διάφορα επιμέρους τμήματα ή υποεγχειρίδια. Τέτοια μπορεί να είναι:

- * Εγχειρίδιο Οργάνωσης καταστήματος
- * Εγχειρίδιο Product Management
- * Εγχειρίδιο Human-Resources-Εκπαίδευσης
- * Εγχειρίδιο Υποστήριξης
- * Εγχειρίδιο Μηχανοργάνωσης-MIS

- * Εγχειρίδιο Επικοινωνίας-P.R.
- * Εγχειρίδιο Πωλήσεων (sales organizer) και άλλα

Η ένταξη του δικαιοδόχου στο σύστημα ακολουθεί μια παράλληλη πορεία προς αυτό καθ' αυτό το κατασκευαστικό μέρος όσο χρόνο δηλαδή προετοιμάζεται ο δικαιοδόχος, παράλληλα προετοιμάζεται και το κατάστημα ή γραφείο του.

Η προετοιμασία του δικαιοδόχου συνίσταται στην εκπαίδευση του και στην ένταξη του στο σύστημα MIS-μηχανοργάνωσης της δικαιοπαρόχου εταιρείας και του δικτύου, καθώς και την ένταξη του στο σύστημα προμηθειών του συστήματος Franchise.

Η εκπαίδευση που αποτελεί και συμβατική υποχρέωση του δικαιοπαρόχου έναντι του νέου δικαιοδόχου, είναι ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία ενός franchise που υλοποιείται συνήθως σε δύο άξονες, σε θεωρητικό επίπεδο στην έδρα του δικαιοπαρόχου και σε πρακτικό επίπεδο σε ένα από τα εταιρικά units του δικαιοπαρόχου. Αυτό αποτελεί την αρχική εκπαίδευση, μέσα από την οποία ο Franchisee αποκτά τις γνώσεις και τις ικανότητες εκείνες που θα του επιτρέψουν να λειτουργήσει με επιτυχία την επιχείρησή του.

Ο franchisor οφείλει να έχει ήδη έτοιμα εναλλακτικά προγράμματα μετεκπαίδευσης σε περίπτωση που κριθεί ότι η αρχική εκπαίδευση δεν απέδωσε τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

Επίσης, ο franchisor έχει υποστηρίξει τον Franchisee στην εξεύρεση του κατάλληλου προσωπικού, καθορίζοντας τις προδιαγραφές αξιολογώντας ενδεχομένως και τους υποψήφιους, ενώ παρέχει και υποστήριξη με την παροχή συμβούλων υποβολής δικαιολογητικών και άλλων διαδικασιών χειρισμού ανθρωπίνου δυναμικού. Τέλος, παρέχεται ένα αναλυτικό οργανόγραμμα λειτουργίας που βοηθάει τον franchisee στην οργάνωση του Franchise του.

Σε ότι αφορά το αρχιτεκτονικό-κατασκευαστικό μέρος, ο δικαιοπάροχος έχει εκπονήσει συγκεκριμένες προδιαγραφές και διαθέτει εξειδικευμένους σύμβουλους στην κατασκευή και την διακόσμηση, ώστε να βοηθηθεί ο Franchisee στην υλοποίηση της επένδυσής του. Σε εφαρμογή μπορεί να γίνει είτε από τον ίδιο τον franchisee από αναλυτική ενημέρωση του franchisor για ότι έχει σχέση με την κατασκευή, διαμόρφωση εξοπλισμού κ.λ.π. είτε ο franchisor μπορεί να παραδίδει το νέο franchise «με το κλειδί στο χέρι». Στην αγορά εφαρμόζονται και οι δύο τρόποι.

Ανάλογα πάλι με τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται το κάθε franchise υπάρχουν και άλλες ειδικές απαιτήσεις. Στον κλάδο της εστίασης π.χ. απαιτείται η λήψη ειδικών αδειών λειτουργίας. Και εδώ ο franchisor παρέχει πολύτιμες συμβουλές σε θέματα αδειών. Απαραίτητη περνάει συνήθως η ένταξη του δικαιοδόχου στο σύστημα προμηθειών της αλυσίδας. Ένας «σοβαρός» franchisor έχει εκπονήσει ένα ετήσιο πλάνο ανάπτυξης και γνωρίζει περίπου πόσα νέα franchise θα εντάξει στο σύστημα του. Αν ένας «αποκλειστικός» προμηθευτής της αλυσίδας του, έχει προγραμματίσει την παραγωγή του, ενώ αν συνεργάζεται και με άλλους προμηθευτές, έχει φροντίσει να εξασφαλίσει προϊόντα ή υπηρεσίες για τα νέα μέλη του, ενώ μόλις ολοκληρωθεί η υπογραφή της σύμβασης, φροντίζει και για την προμήθεια των απαραίτητων προϊόντων που θα αποτελέσουν τόσο το αρχικό εμπόρευμα όσο και το απαιτούμενο σε ετήσια βάση, όπως προκύπτει από τις επιχειρηματικές μελέτες του εκάστοτε franchise.

Το επόμενο βήμα αφορά την εξασφάλιση της μηχανογραφικής λειτουργίας και υποστήριξης. Ο franchisor εποπτεύει την εφαρμογή των προδιαγραφών της εγκατάστασης του ηλεκτρονικού εξοπλισμού και του απαραίτητου λογισμικού.

Σήμερα πλέον όλες οι επιχειρήσεις συνδέονται μεταξύ τους, οπότε τίθεται σε εφαρμογή και συνδέεται η επιχείρηση του franchisee με τα άλλα κεντρικά, τεστάρεται και αρχίζουν τα διάφορα προγράμματα MIS που χρησιμοποιεί η αλυσίδα.

Είναι γεγονός, ότι όσο εύκολο και να ακούγεται αυτό, στην πράξη αποτελεί ένα αρκετά πολύπλοκο σύστημα που πρέπει να ρυθμιστεί ώστε να λειτουργεί χωρίς κανένα πρόβλημα, ενώ και οι χειριστές ενδέχεται πολλές φορές να πρέπει να μετεκπαιδευτούν. Το ίδιο ισχύει και για τα διάφορα MIS προγράμματα, όπου οι απαιτήσεις είναι ακόμα πιο μεγάλες αν το δίκτυο χρησιμοποιεί σύστημα LOGISTICS. Στο μεταξύ ο franchisor προμηθεύει τον franchisee με λειτουργικό προωθητικό υλικό, ιστορικά αρχεία δημοσιευμάτων-καταχωρήσεων και ότι άλλο θα βοηθήσει τον franchisee να υλοποιήσει, σε συνεργασία με τον franchisor, το πρόγραμμα τοπικής γνωστοποίησης-προώθησης διαφήμισης. Υποχρέωση του franchisor είναι συνήθως η παροχή πρωτότυπου υλικού (φίλμ, μακέτες, προσπέκτους, καταλόγους, video clips, κ.λ.π.) ενώ ο franchisee αναλαμβάνει την εφαρμογή αυτών σε τοπικό επίπεδο.

Όλα αυτά έχουν στόχο να προετοιμάσουν την έναρξη λειτουργίας του καταστήματος στην τοπική αγορά.

Μόλις ο franchisor παραλάβει από το κατασκευαστικό τμήμα το κατάστημα και έχει ολοκληρωθεί και η μηχανογραφική σύνδεση, φτάνει η ώρα της τελικής διαμόρφωσης του καταστήματος και της τοποθέτησης των εμπορευμάτων με βάση το σύστημα Merchandising του συστήματος. Συνήθως ο franchisor και το F.S.D. του αποστέλλουν κλιμάκιο αποτελούμενο από στελέχη εξειδικευμένα στην αρχική διαμόρφωση.

Η αύξηση της αξιοπιστίας και της απόδοσης τελικά των franchise units, έχει άμεση επίπτωση στην λειτουργία και την απόδοση όλου του δικτύου αφού «μια αλυσίδα είναι τόσο ισχυρή όσο και ο αδύναμος κρίκος της». Επιμένουμε στην παροχή εκπαίδευσης, επειδή η ως τώρα πορεία του franchising στην Ελλάδα μάς έχει δείξει ότι υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ απόδοσης και βαθμών εκπαίδευσης των franchisees. Εφόσον έχουν τηρηθεί όλες οι άλλες προδιαγραφές τοποθεσίας, προδιαγραφές ανθρωπίνου δυναμικού κ.λ.π., ο βαθμός της ενημέρωσης-εκπαίδευσης μπορεί να διαφοροποιήσει κατά πολύ την τελική απόδοση των δικαιοδόχων.

Από την άλλη πλευρά η ισορροπία μεταξύ franchisor-franchisee πρέπει να είναι δεδομένη. Είναι σίγουρο ότι το πρώτο διάστημα έως ότου αρχίσει να λειτουργεί κανονικά η μονάδα του franchise θα υπάρχουν παράπονα και γκρίνιες. Ας μην ξεχνάμε ότι το franchising μοιάζει με ένα γάμο. Θα υπάρχουν τα προβλήματα, αφού μεταξύ franchisor και franchisee, βοηθάει πολύ στην αντιμετώπιση των οποιοδήποτε κρίσιμων καταστάσεων. Εδώ το σημαντικότερο ρόλο παίζει το F.S.D.. Δεν παρέχει μόνο ψυχολογική στήριξη μέσα από την «καθημερινή» επαφή που έχει με τον franchisee, αλλά και ουσιαστικά τεχνοκρατική στήριξη, αφού υποχρέωση του είναι να παρακολουθεί από κοντά την πορεία του κάθε franchise unit και να συμβουλεύει ή να επεμβαίνει όταν αξιολογήσει ότι κάτι «δεν πάει καλά» ή θα μπορούσε να πάει καλύτερα. Η αξιολόγηση αυτή δεν είναι διαισθητική ή απλώς εμπειρική. Το F.S.D. ακολουθεί τις βασικές αρχές του MIS ή των άλλων προγραμμάτων ανάλυσης των επιχειρηματικών αποτελεσμάτων του κάθε franchisee (π.χ. LOGISTICS); τα οποία επιβεβαιώνει με επί τόπου επισκέψεις που στόχο έχουν να εποπτεύσουν την εύρυθμη και αποτελεσματική λειτουργία του franchise.

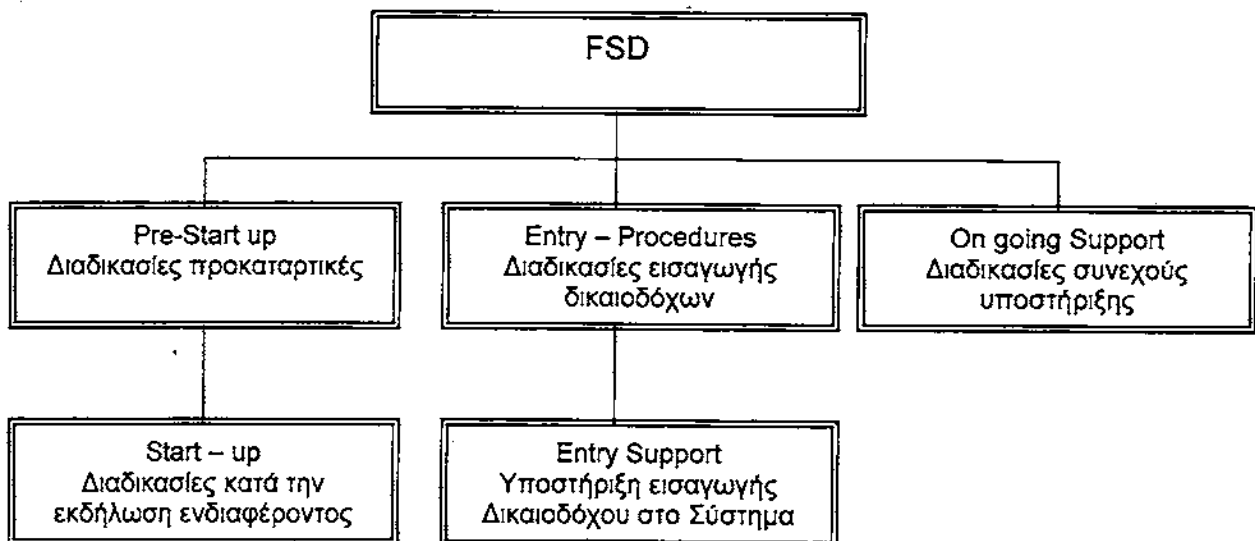
Αφού η επιχείρηση έχει λειτουργήσει για κάθε μικρό, αλλά ικανό διάστημα, φτάνει συνήθως και η ώρα των εγκαινίων.

Ο franchisor μπορεί να κωδικοποιήσει όλες τις διαδικασίες που θα πρέπει να ακολουθηθούν στην φάση προετοιμασίας, διεξαγωγής και της γνωστοποίησης τέλεσης των εγκαινίων. Αυτές οι διαδικασίες περιγράφονται συνήθως στο Grand Opening Manual και ανάλογα με την κάθε εταιρεία μπορεί να υπάρξουν happenings και άλλες ειδικές εκδηλώσεις σε συνεργασία με τη διαφημιστική εταιρεία ή με σύμβουλους επικοινωνίας και δημόσιων σχέσεων.

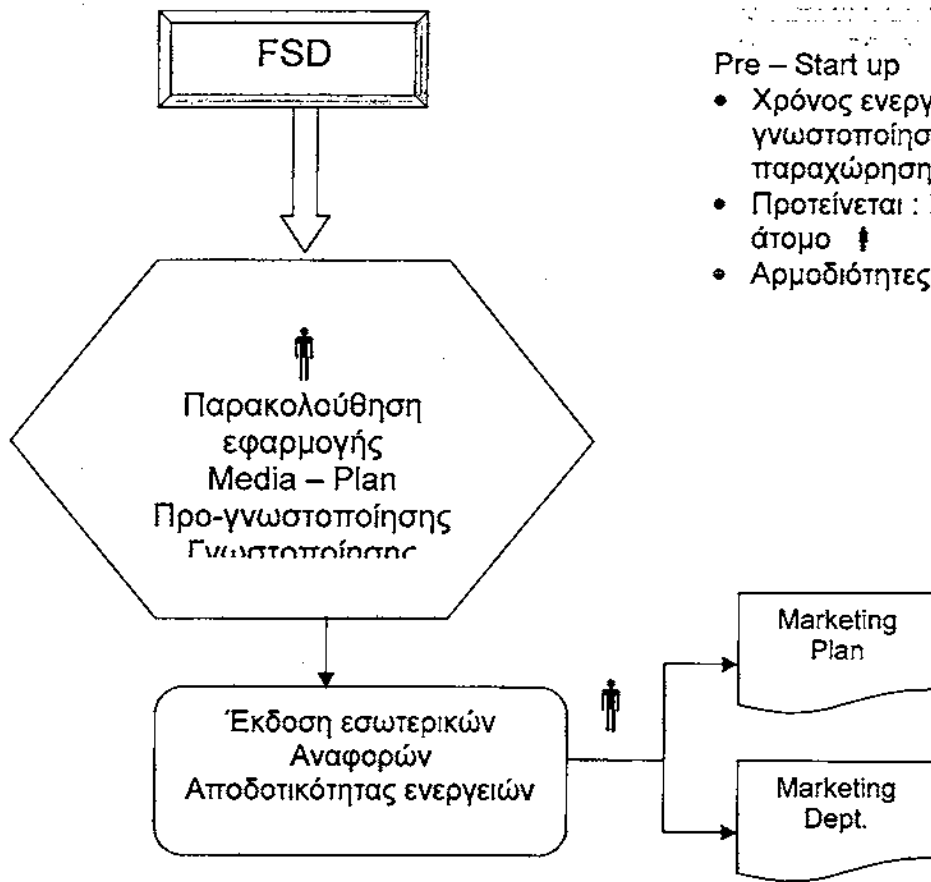
Συνήθως ο franchisor φροντίζει μετά το πέρας των εγκαινίων να τα γνωστοποιήσει στα M.M.E.. Στην συνέχεια ακολουθεί ένα τυπικό σχεδιάγραμμα λειτουργίας ενός F.S.D. καθώς και των επίμερων φάσεων ενεργοποίησης-λειτουργίας του.

FSD Franchise Support Department

Τομείς δραστηριοποίησης του FSD



Ακολουθεί η ανάλυση των επί μέρους διαδικασιών και αρμοδιοτήτων.

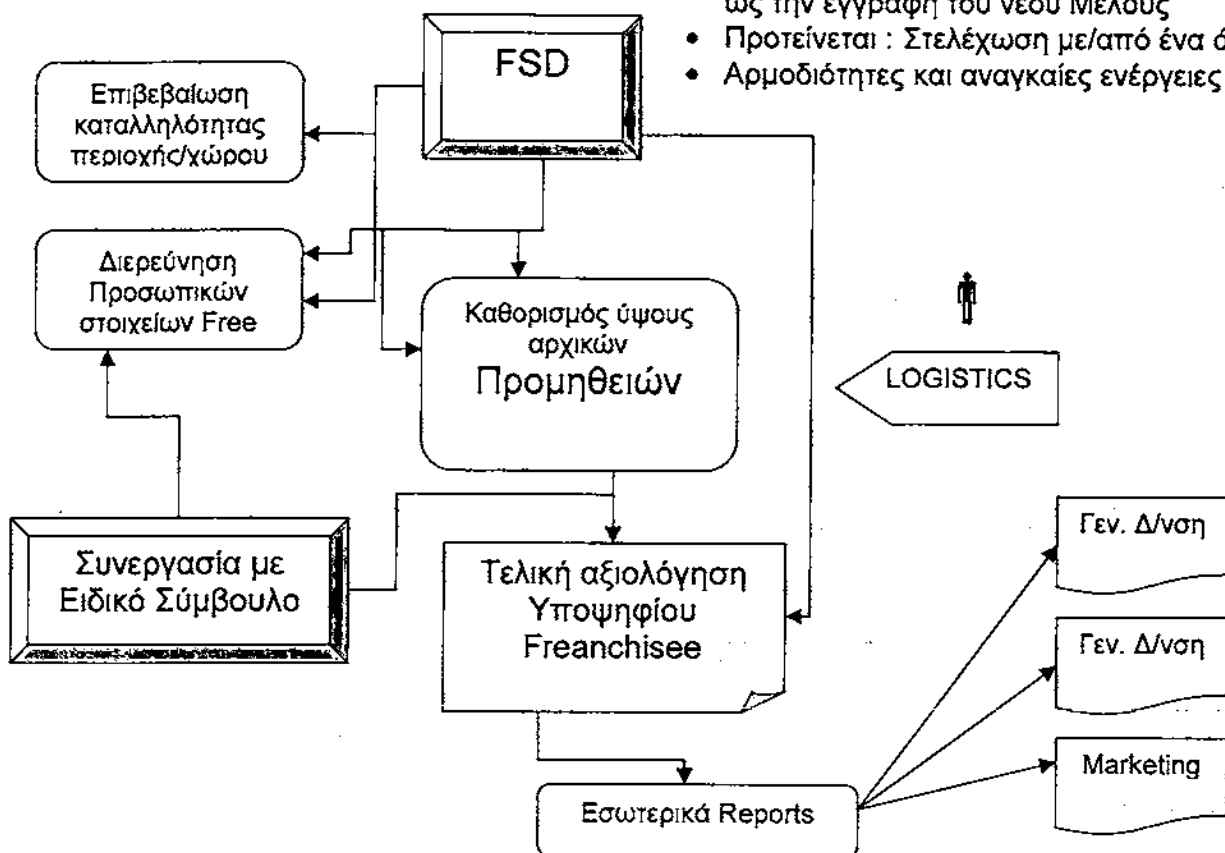


Pre – Start up

- Χρόνος ενεργοποίησης : Κατά τη φάση γνωστοποίησης πρόθεσης παραχώρησης αδειών δικαιόχρησης
- Προτείνεται : Στελέχωση με / από ένα άτομο †
- Αρμοδιότητες και αναγκαίες ενέργειες :

Start up Procedures

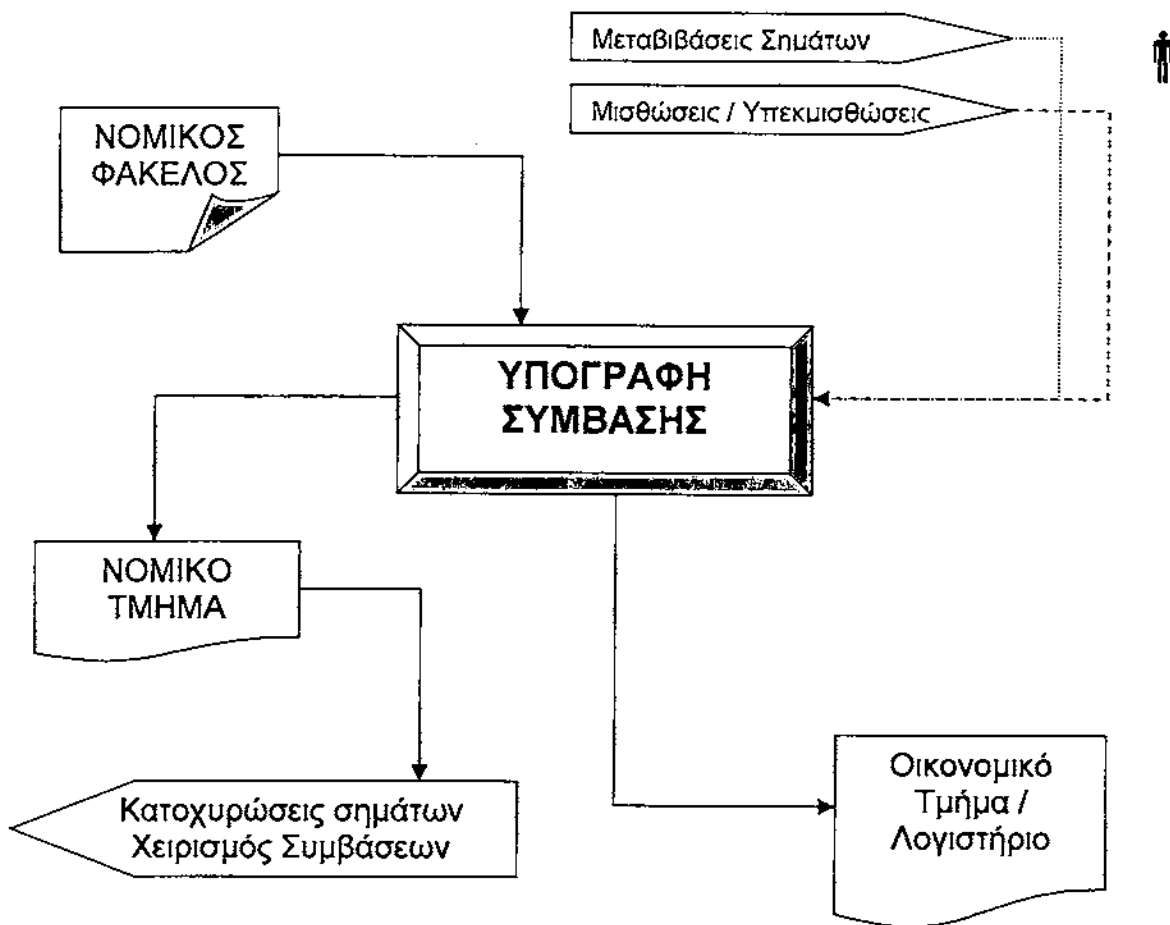
- Χρόνος ενεργοποίησης : Μετά την εκδήλωση ενδιαφέροντος υποψηφίου. Δικαιοδόχου και ως την εγγραφή του νέου Μέλους
- Προτείνεται : Στελέχωση με/από ένα άτομο †
- Αρμοδιότητες και αναγκαίες ενέργειες :



Entry Support Procedures

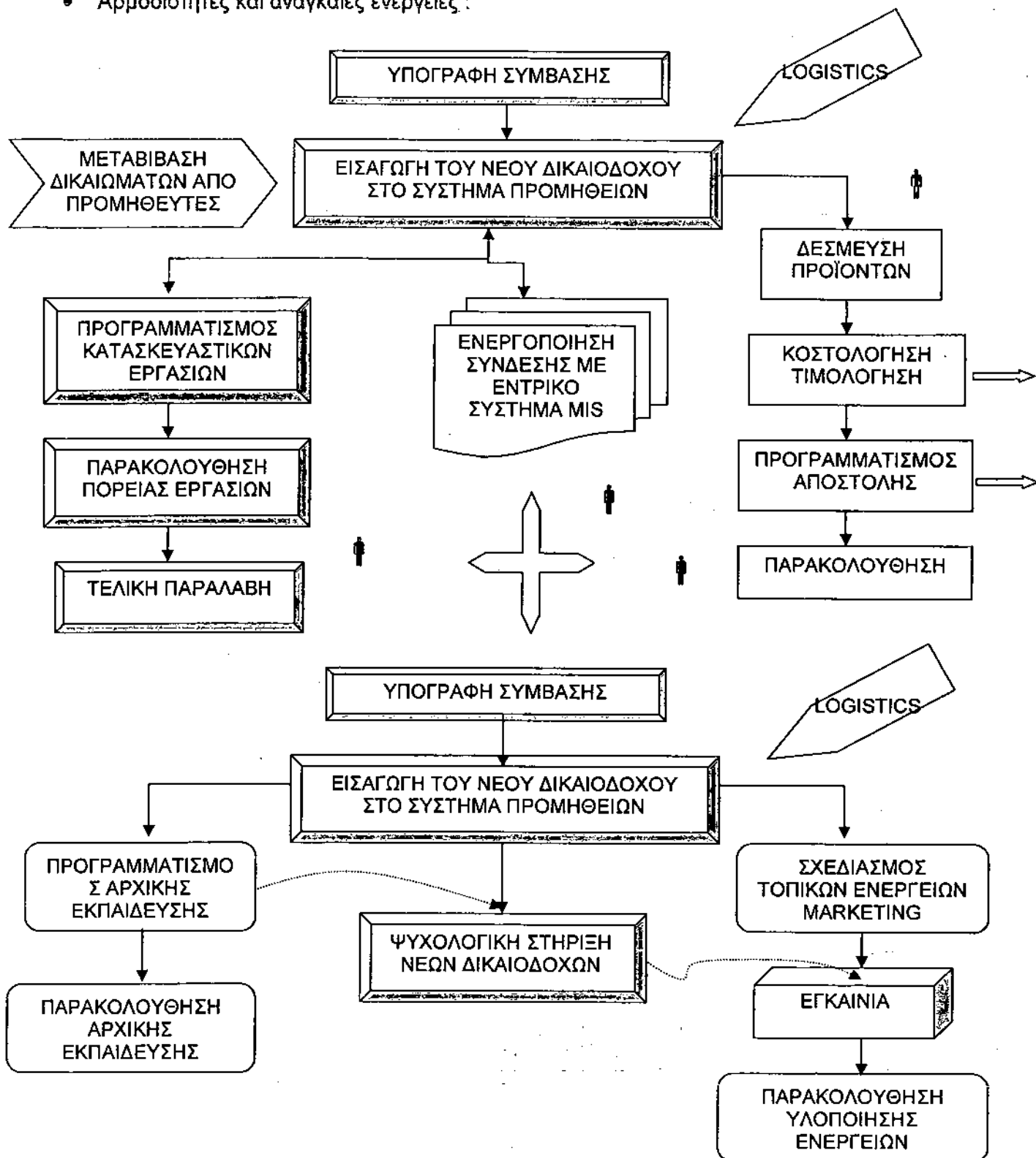
ΦΑΣΗ ΥΠΟΓΡΑΦΗΣ

- Χρόνος ενεργοποίησης : Αμέσως πριν / κατά τη διάρκεια και αμέσως μετά την υπογραφή της κάθε Σύμβασης Δικαιόχρησης και πριν από την ημερομηνία έναρξης λειτουργίας του νέου καταστήματος Franchise
- Προτείνεται : Στελέχωση με /α από ένα άτομο
↓
- Αρμοδιότητες και αναγκαίες ενέργειες :



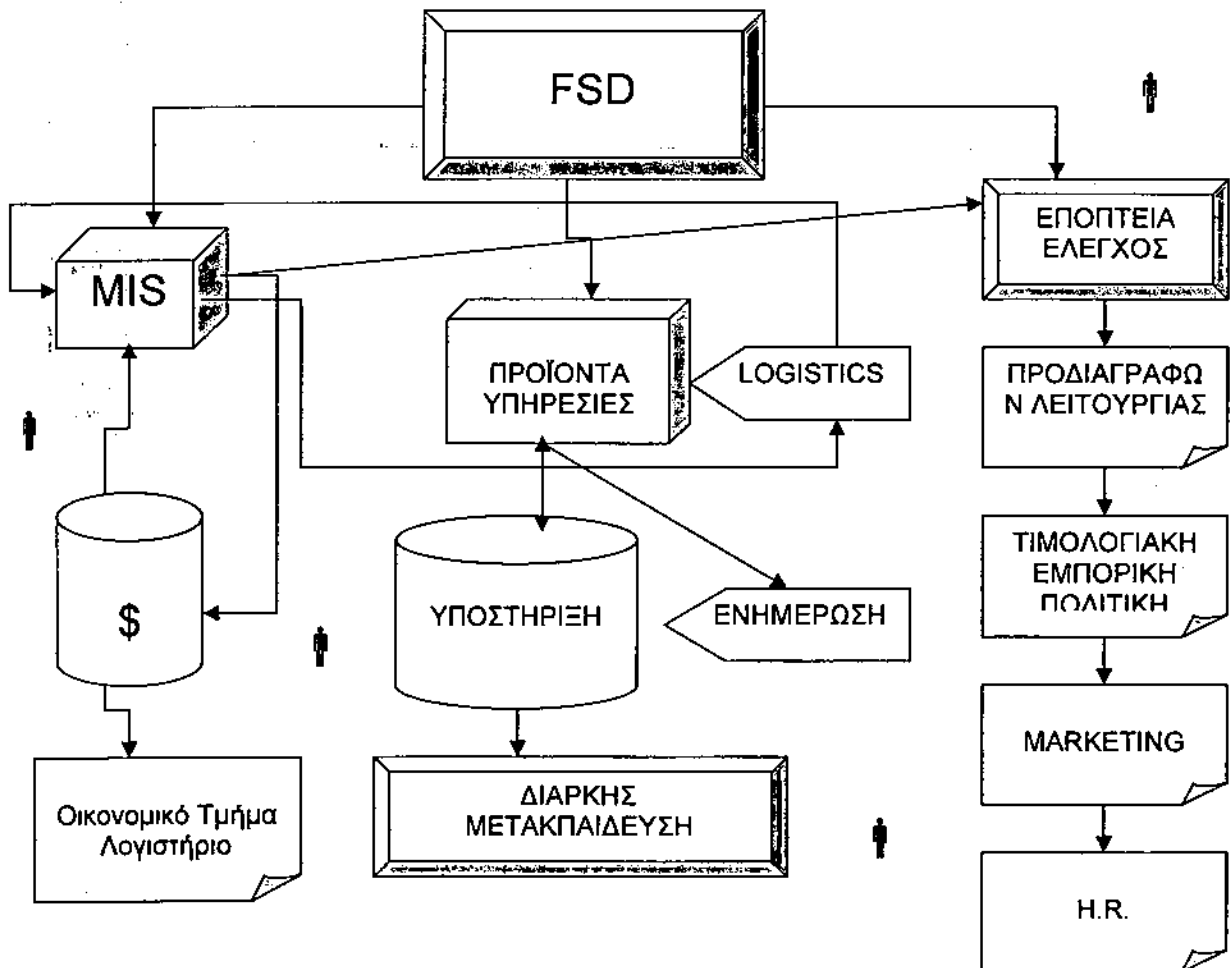
Entry Support Procedures
 ΦΑΣΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΝΕΟΥ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΥ ΣΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

- Χρόνος ενεργοποίησης : Αμέσως μετά την υπογραφή της κάθε Σύμβασης Δικαιόρησης και έως την ημερομηνία έναρξης λειτουργίας του καταστήματος.
- Προτείνεται : Στελέχωση με 1-2 πρόσθετα άτομα ↑ ↓.
- Αρμοδιότητες και αναγκαίες ενέργειες :



On – going Support

- Χρόνος ενεργοποίησης : Από την ημερομηνία έναρξης λειτουργίας του καταστήματος και για όλη τη διάρκεια της συνεργασίας
- Προτείνεται : Στελέχωση με 3-4 άτομα † † † †
- Αρμοδιότητες και αναγκαίες ενέργειες :



Ανάπτυξη με Franchising Όροι και Προϋποθέσεις

Ποιοι είναι οι βασικοί λόγοι όπου οι επιχειρήσεις λειτουργούν με το Franchising.

Το franchising είναι δυνατό να λειτουργήσει για την επιχείρηση ως μια στρατηγική ανάπτυξης που θα διασφαλίσει την αύξηση των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς καθώς και της κερδοφορίας με την ασφαλέστερη και λιγότερο επικίνδυνη μέθοδο.

Οι επιχειρήσεις που διοικούνται και λειτουργούν με franchising σχεδόν πάντα εμφανίζουν καλύτερα αποτελέσματα από αντίστοιχες επιχειρήσεις που διοικούνται μέσω υπαλλήλων. Οι βασικοί λόγοι είναι:

1. Η εκχώρηση καταστημάτων σε δικαιοδόχους (franchisees) απελευθερώνει σημαντικά ίδια κεφάλαια της επιχείρησης τα οποία μπορούν να διατεθούν στην έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων, στην αναβάθμιση πληροφοριακών συστημάτων και γενικά στην καλύτερη οργάνωση υποδομής, αυξάνοντας παράλληλα την αποδοτικότητα ίδιων κεφαλαίων.
2. Ο franchisee έχει υψηλό βαθμό εσωτερικής παρακίνησης. Έχει περισσότερους λόγους να πετύχει διότι έχει επενδύσει δικά του κεφάλαια και θέλει υψηλή απόδοση. Γνωρίζει ότι όσο πιο σωστά και έξυπνα λειτουργήσει την επιχείρηση του τόσο καλύτερα οικονομικά αποτελέσματα θα πετύχει.
3. Ο franchisee βρίσκεται πάντα σε ετοιμότητα να πάρει άμεσες αποφάσεις, να αξιοποιήσει τοπικές γνωριμίες, ευκαιρίες ή πληροφορίες προς όφελος της επιχείρησης.

4. Ο franchisee συνήθως είναι ένα άτομο της τοπικής κοινωνίας και όχι ο τοπικός αντιπρόσωπος ενός απρόσωπου οργανισμού. Είναι παρατηρημένο ότι οι τοπικές κοινωνίες συνήθως στηρίζουν τους δικούς τους ανθρώπους.
5. Ένα σωστά οργανωμένα σύστημα franchise διαθέτει εξειδικευμένα στελέχη στα οποία ο franchisee μπορεί να απευθυνθεί εάν παρουσιαστεί δυσκολία. Οι franchisees αποτελούν την ιδανικότερη πηγή επαναπληροφόρησης (feedback) για τον franchisor. Εάν παρουσιαστεί κάποια ανάγκη ο franchisee θα επικοινωνήσει άμεσα με το αρμόδιο στέλεχος και δεν θα περιμένει μέχρι την επίσκεψη του επιθεωρητή δικτύου.
6. Σε ένα κατάστημα franchise "οι άγνωστες απώλειες" είναι σημαντικά χαμηλότερες. Το μεγαλύτερο ποσοστό "άγνωστων απωλειών" οφείλεται δυστυχώς σε κλοπές του υπαλληλικού προσωπικού, φαινόμενο αυξημένο σε μεγάλες απρόσωπες επιχειρήσεις.
7. Η εκπαίδευση του προσωπικού είναι πιο αποτελεσματική. Εδώ ο εκπαιδευόμενος κατά κύριο λόγο είναι ο ίδιος ο franchisee, ο οποίος έχει πληρώσει στο initial fee και την εκπαίδευση και γνωρίζει πόσο σημαντική είναι για την επιτυχία της εκπαίδευσης του.
8. Τα σημεία πώλησης franchise αντιμετωπίζουν με μεγαλύτερη ευελιξία τα προβλήματα. Συνήθως οι λύσεις δίνονται επιτόπου. Αντίθετα στα υποκαταστήματα μεγάλων οργανισμών όλα τα προβλήματα ανεξαρτήτως σημασίας και ειδικού βάρους επικοινωνούνται στα κεντρικά από όπου περιμένουν λύσεις ή έγκριση στις προτάσεις τους.

9. Το σύστημα franchise διατηρεί μια δυναμική και λόγω ένταξης νέων συνεργατών στο δίκτυο με όρεξη αλλά και επειδή οι ίδιοι οι franchisees είναι "ανήσυχια πνεύματα". Γι' αυτό συχνά οι αλλαγές στο σύστημα franchising έχουν τη ρίζα τους στις προτάσεις των franchisees (bottom-up). Αντίθετα σε υποκαταστήματα μεγάλων οργανισμών, οι αλλαγές επιβάλλονται από την κεντρική διοίκηση προς τα κάτω (top-down) και γι' αυτό το λόγο "κολλάνε" στην φυσιολογική αντίσταση η "αδράνεια" του συστήματος.
10. Στο σύστημα franchise οι σχέσεις μεταξύ υπαλληλικού προσωπικού και διοίκησης είναι πιο άμεσες. Η διεύθυνση προσωπικού είναι ο ίδιος ο franchisee.

Αυτοί είναι οι 10 βασικότεροι λόγοι για τους οποίους οι επιχειρήσεις που λειτουργούν με franchising, είναι πιο επιτυχημένες από τις συμβατικές επιχειρήσεις με ιδιόκτητα καταστήματα. Αυτό δεν συνεπάγεται ότι το franchising είναι η συνταγή της άμεσης και εγγυημένης οικονομικής επιτυχίας. Αν θέλετε να επεκταθείτε με franchising είναι σημαντικό προηγουμένως να αφιερώσετε χρόνο και κεφάλαια επενδύοντας στην οργάνωση σωστής υποδομής και στο σωστό πλάνο ανάπτυξης. Όμως το ερώτημα που τίθεται είναι: μπορεί οποιαδήποτε επιχείρηση να επεκταθεί μέσω franchising;

Η απάντηση τις περισσότερες φορές, ευτυχώς είναι ΟΧΙ. Το franchising δεν είναι η απλή πώληση μιας λαμπρής επιχειρηματικής ιδέας. Αντίθετα είναι πώληση ενός "χειροπιαστού" και ολοκληρωμένου εμπορικού συστήματος, μιας εδραιωμένης εμπορικής επωνυμίας η οποία έχει δοκιμαστεί στην πράξη και έχει υποδείξει την βιωσιμότητα της και την δυναμική της και τώρα καλείται να

“κλωνοποιηθεί” και να “πολλαπλασιαστεί” δημιουργώντας ένα ισχυρό δίκτυο με προοπτική.

Ας υποθέσουμε ότι διατηρείτε μια σοβαρή και κερδοφόρο επιχείρηση επί αρκετά έτη, η οποία δραστηριοποιείται σε έναν αναπτυσσόμενο και δυναμικό κλάδο και δεν επιθυμείτε ή δεν μπορείτε να επεκταθείτε με δικά σας καταστήματα, επενδύοντας πρόσθετα ίδια κεφάλαια σε ακίνητα, κεφαλαιουχικό εξοπλισμό και σε προσωπικό, αν και η επιχείρηση σας διαθέτει:

- Δυνατότητα παροχής υψηλής ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών έντονα διαφοροποιημένων από τον ανταγωνισμό.
- Ένα αξιόπιστο και δοκιμασμένο σύστημα λειτουργίας και διανομής και
- Ένα δυνατό brand name, αποδεκτό από την ευρεία πελατειακή βάση.

Τότε πρέπει να εξετάσετε σοβαρά το ενδεχόμενο να αναπτυχθείτε με franchising. Ακόμη, είναι πιθανόν κάποιος ενδιαφερόμενος ήδη να σας έχει χτυπήσει την πόρτα για συνεργασία σε μια περιοχή και να υπογράψετε μαζί του κάποια σύμβαση έχοντας την αίσθηση ότι ξαφνικά μπήκατε στο χώρο του franchising.

Όμως το franchising είναι κάτι πολύ περισσότερο από ένα απλό συμφωνητικό συνεργασίας. Για να αναπτυχθεί μια επιχείρηση μέσω franchising πρέπει να στηριχθεί σε γερά θεμέλια. Η συντριπτική πλειοψηφία των επιτυχημένων δικτύων franchise έχει αναλώσει πολύ χρόνο και κεφάλαια στην εμπειριστατωμένη έρευνα και στο σοβαρό επιχειρησιακό σχεδιασμό.

Αν και στο franchising μπορεί να θεωρηθεί ως σχετικά περίπλοκος θεσμός αν απευθυνθούμε σε εξειδικευμένα και έμπειρες εταιρείες συμβούλων, θα μπορούσαμε να προχωρήσουμε με μεγαλύτερη ευκολία και με σωστά βήματα.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΧΡΟΝΟΥ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Κάθε νέος franchisor πρέπει να είναι προετοιμασμένος να επενδύσει χρόνο και σκληρή εργασία για να βελτιώσει την εμπορευσιμότητα της επιχείρησής του. Κατ' αρχάς θεωρείται αναγκαία η διενέργεια διαγνωστικής ανασκόπησης της υποδομής της επιχείρησής και των λειτουργιών της η οποία θα αποκαλύψει δυνατά και αδύνατα σημεία τα οποία πρέπει να αντιμετωπιστούν. Επιπλέον απαιτείται ενδελεχής έρευνα των βασικών χαρακτηριστικών της αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση, προκειμένου να αναλυθούν στοιχεία όπως:

- Η φύση και η ένταση του ανταγωνισμού στον κλάδο
- Τα περιθώρια που υπάρχουν για διαφοροποίηση του concept
- Οι τάσεις της αγοράς
- Ευκαιρίες και απειλές για την επιχείρηση

Επίσης η ανάπτυξη με franchising μπορεί να μην απαιτεί κεφάλαια για το άνοιγμα νέων καταστημάτων, αλλά σαφώς απαιτεί σημαντικές αρχικές εκταμιεύσεις το ύψος των οποίων εξαρτάται από διάφορους παράγοντες όπως:

- Το βαθμό τροποποιήσεων-προσαρμογών που ενδεχομένως απαιτούνται ώστε το σύστημα να είναι κατάλληλο για franchising
- Την υφιστάμενη οργάνωση της
- Το βαθμό πολυπλοκότητας της επιχείρησης
- Την ύπαρξη και το επίπεδο εγχειριδίων διαδικασιών, λειτουργίας, κ.λ.π.
- Τη δημιουργία απαραίτητης υποδομής στις κεντρικές υπηρεσίες και
- Την ενίσχυση της εικόνας και του brand name της επιχείρησης

Έτσι παρά τα μεγάλα οικονομικά οφέλη, που κατά κανόνα απορρέουν από την επέκταση με franchising σε μέσο-μακροπρόθεσμη βάση, στα 2-3 πρώτα χρόνια λειτουργίας του δικτύου απαιτείται συστηματική ανάπτυξη της υποδομής

της εταιρείας, ιδιαίτερα με επενδύσεις στους τομείς οργάνωσης, μηχανογράφησης, marketing, ολοκλήρωση εταιρικής εικόνας, ποιοτικού ελέγχου, συστήματος εσωτερικού ελέγχου, κ.λ.π.. Για να αναπτυχθεί ένα σοβαρό σύστημα με τη μέθοδο franchising απαιτούνται τέσσερα "κεντρικά" βήματα:

1. Έλεγχος καταλληλότητας (μελέτη σκοπιμότητας της επιχειρηματικής ιδέας concept)
2. Προετοιμασία επιχειρηματικών πλάνων ή υποδομής για franchise
3. Εφαρμογή στρατηγικής επέκτασης και ελέγχου του δικτύου
4. Υποστήριξη και έλεγχος δικτύου

1. ΕΛΕΓΧΟΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΑΣ / ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ ΓΙΑ ΣΥΣΤΗΜΑ FRANCHISING.

Για να μπορεί μια επιχειρηματική ιδέα να αξιοποιηθεί από ένα σύστημα-δίκτυο franchising θα πρέπει να συγκεντρώνει αρκετά και συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Πρέπει όμως να πρώτα να εξετάσουμε αν ισχύουν αυτά τα κριτήρια στην επιχείρηση.

- ***Βασικά στοιχεία επιχειρηματικής ιδέας (concept)***

Η επιχειρηματική ιδέα στην οποία θα βασιστεί η αλυσίδα θα πρέπει να διαθέτει στοιχεία μοναδικότητας και εμπορευσιμότητας, να παρουσιάζει ικανή ζήτηση στο παρόν και στο μέλλον, να μην "αντιγράφεται" ή αντιμετωπίζεται εύκολα από τον ανταγωνισμό. Εάν δεν ισχύουν τα παραπάνω μην απογοητευόμαστε. Είναι πολύ πιθανό ότι με κατάλληλες τροποποιήσεις η επιχειρηματική ιδέα μπορεί να καταστεί κατάλληλη για franchising.

Σε αυτό το σημείο η διενέργεια έρευνας καταναλωτή, ποσοτικές ή και ποιοτικές έρευνες για την ανάλυση της αγοράς, σε συνδυασμό με έρευνες του

ανταγωνισμού, θα βοηθήσουν να κατανοήσουμε τα ισχυρά και αδύνατα σημεία του concept τα οποία σε συνδυασμό με ευκαιρίες και αδυναμίες που εμφανίζονται στην αγορά, θα οδηγήσουν στις σωστές διορθωτικές παρεμβάσεις. Πρέπει να σημειωθεί πως οι προαναφερθείσες έρευνες είναι απαραίτητο να πραγματοποιούνται σε περιοδική βάση λόγω του γεγονότος ότι η συντριπτική πλειοψηφία των αγορών υπόκειται σε ραγδαίες μεταβολές μπορεί να αλλάξουν τα δεδομένα και να απαιτούν αναδιαμόρφωση των δομών και των προγραμμάτων κάθε εταιρείας, ειδικά στην φάση ανάπτυξης ενός δικτύου franchising.

- **Εταιρική ταυτότητα και σηματοποίηση.**

Η εταιρική ταυτότητα της αλυσίδας πρέπει να είναι ισχυρή και αποκρυσταλλωμένη, να τη διαφοροποιεί και να της προσδίδει ένα χαρακτήρα μονοσήμαντο που θα ταιριάζει στη συνολική εμπορική της πρόταση. Όλες οι εφαρμογές της εταιρικής ταυτότητας, από τη σηματοδότηση του καταστήματος και τα εταιρικά έντυπα, έως τις στολές των εργαζομένων. Πρέπει να παρουσιάζουν μια συνέπεια, μια ομοιογένεια και να προάγουν την εταιρική εικόνα. Προσοχή στην καταχώρηση των λογότυπων της επιχείρησης. Αποτελούν το πολυτιμότερο κεφάλαιο και το added value κάθε αλυσίδας και τυχόν αντιγραφή μπορεί να βλάψει ανεπανόρθωτα τα συμφέροντα τόσο του franchisor, όσο και των franchisees.

- **Πηγές προμηθειών:**

Το προϊόν ή η υπηρεσία πρέπει να παρέχονται στους πελάτες με διαχρονική συνέπεια και σταθερή ποιότητα, χωρίς κίνδυνο διακοπής ή μακροχρόνιων ελλείψεων, απρόσμενων ανατιμήσεων κ.λ.π. Ο franchisor επιβάλλεται να εμφανίσει στους franchisees το πνεύμα για τη σωστή υποδοχή, ταξινόμηση, αποθήκευση και διατήρηση των εμπορευμάτων, καθώς και το απαραίτητο μίγμα υπηρεσιών που θα το συνοδεύει. Παράλληλα με τις πηγές

προμηθειών, πρέπει να οργανωθεί και η διαδικασία διανομής και ειδικότερα εώς κέντρου διανομής και αποθήκευσης με τις εξής λειτουργίες:

- Κέντρο σύνθεσης παραγγελιών
- Κέντρο προστιθέμενης αξίας
- Κέντρο υποστήριξης παραγωγής
- Κέντρο διέλευσης
- Κέντρο ροής
- Κέντρο αναμονής

Σημαντική είναι και η παρακολούθηση των τάσεων και των εξελίξεων όσον αφορά την προμηθευτική αλυσίδα. Οι συγκεντρώσεις και η αύξηση πωλήσεων, θα αυξήσουν την διαπραγματευτική δύναμη του λιανεμπορίου. Η τάση για καθετοποίηση των παραγωγικών ή των λιανεμπορικών επιχειρήσεων έχει ως αποτέλεσμα να μετατρέπονται οι λιανεμπορικές επιχειρήσεις σε ισοδύναμους "παίκτες" με τις παραγωγικές μονάδες, κάτι που πριν από μερικά χρόνια θα φρόντιζε εξαιρετικά μακρινό.

• **Συστήματα και διαδικασίες υψηλού επιπέδου:**

Για την εύρυθμη, ομαλή και ομοιόμορφη λειτουργία ενός συγκροτημένου δικτύου καταστημάτων, είναι βασικό να ακολουθούνται με συνέπεια οι ίδιοι κανόνες λειτουργίας. Αυτό το πλαίσιο λειτουργίας πρέπει να περιγράφεται σε ειδικά εγχειρίδια (manual) που έχουν καταρτιστεί με πληρότητα, σαφήνεια και απόλυτα κατανοητά, εύχρηστα και αναλυτικά, καλύπτοντας όλες τις πτυχές της επιχείρησης και της λειτουργίας της. Τα εγχειρίδια αυτά σε συνδυασμό με ένα ολοκληρωμένο και συνεχές σύστημα εκπαίδευσης, μπορούν να εξασφαλίσουν την αναγκαία ομοιογένεια και υψηλό επίπεδο υπηρεσιών.

- **Κερδοφορία και κύκλος εργασιών:**

Η επιχείρηση θα πρέπει να είναι επικερδής και να παρουσιάζει θετικές προοπτικές ανάπτυξης των πωλήσεων ως αποτέλεσμα μεγάλων συγκεντρωτικών παραγγελιών, ενεργειών μάρκετινγκ και εταιρικής εικόνας. Το κέρδος θα πρέπει να είναι ικανοποιητικό και αυξανόμενο, για franchisor και franchisee και παράλληλα να εξασφαλίζει σοβαρή απόδοση στο επενδυμένο κεφάλαιο σε σύγκριση με εναλλακτικές επενδύσεις.

- **Εποχικότητα πωλήσεων.**

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στο θέμα της εποχικότητας των πωλήσεων, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε προβλήματα ρευστότητας. Το πιθανό πρόβλημα αντιμετωπίζεται με κατάλληλο σχεδιασμό του προϊόντικού μίγματος και του μίγματος υπηρεσιών, καθώς και με εκπόνηση ανάλογων προωθητικών ενεργειών. Κρίσιμος, σε αυτό το σημείο είναι ο ρόλος του Category Management, το οποίο δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να διοικήσουν ξεχωριστά τις κύριες κατηγορίες προϊόντων τους ισορροπώντας την όποια εποχικότητα. Ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο, που σε τελευταία ανάλυση καθορίζει την κερδοφορία και την αποδοτικότητα της επιχείρησης και του δικτύου, είναι η εκπτώτικη πολιτική σε σχέση με το mark up, η πιστωτική πολιτική, καθώς και το stock που παραμένει στον franchisee στο τέλος κάθε εμπορικής περιόδου.

- **Ικανότητα "αναπαραγωγής" του συστήματος:**

Η επιχειρηματική ιδέα πρέπει να μπορεί να αναπαραχθεί – κατά μια έννοια να "κλωνοποιηθεί" - εύκολα και πιστά, χωρίς σημαντικές τροποποιήσεις ανά περίπτωση. Το σύστημα λειτουργίας πρέπει να μπορεί να διδαχτεί και αφομοιωθεί εύκολα και εξίσου από όλα τα μέλη του δικτύου. Η επιτυχία της αλυσίδας δεν πρέπει να βασίζεται στο προσωπικό τους, τις γνώσεις και εμπειρίες ιδιοκτήτη και

προσωπικού αλλά σε ένα ξεκάθαρο διαφοροποιημένο και ολοκληρωμένο concept καταστημάτων.

Στόχοι συνάρτησης franchisor-συμβούλου.

- Απόκτηση μιας πλήρους εικόνας για τις κύριες και δευτερεύουσες λειτουργίες της επιχείρησης του πελάτη.
- Άντληση πληροφοριών αναφορικά με την συνολική επιχειρησιακή μεθοδολογία και προσέγγιση του πελάτη.
- Προμήθεια σχετικών οικονομικών στοιχείων.
- Γέννηση ιδεών σχετικά με τις βάσεις στις οποίες θα στηριχθεί η ανάπτυξη του δικτύου franchise
- Πλήρης κατανόηση των επιχειρησιακών στόχων και πηγών του πελάτη.
- Απαντήσεις σε όλες τις ερωτήσεις που έχουν σχέση με την εκπόνηση ενός σχεδίου ανάπτυξης με franchise.

Στη συνέχεια αυτής της διαδικασίας, η εταιρεία συμβούλων αναλαμβάνει να ολοκληρώσει την διαγνωστική μελέτη και την μελέτη σκοπιμότητας σε ένα διάστημα 3-4 εβδομάδων. Στη συνέχεια, δημιουργείται ένα πλάνο ενεργειών (Action plan) προκειμένου να παράσχει τις αναγκαίες κατευθυντήριες γραμμές όσον αφορά τις απαιτούμενες συνθήκες για την ανάπτυξη του δικτύου.

Μετά την οριστικοποίηση του franchise concept το επόμενο βήμα είναι η κατάρτιση της κατάλληλης υποδομής για την υποστήριξη της ανάπτυξης με franchise.

2. ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΥΠΟΔΟΜΗΣ ΓΙΑ FRANCHISE.

- **Οργανωτική Δομή και Στελέχη:**

Η ανάπτυξη μιας αλυσίδας συχνά απαιτεί οργανωτικές αλλαγές σε επίπεδο διοικητικής δομής και στελέχωσης. Οι franchisees χρειάζονται από τον franchisor άμεση υποστήριξη σε θέματα διοίκησης καταστήματος marketing, πωλήσεων, μηχανογράφησης, διαχείρισης αποθεμάτων/logistics επιλογής και εκπαίδευσης προσωπικού κ.λ.π. Ο franchisor έχει δύο βασικές επιλογές, χωρίς όμως να αποκλείονται και συνδυαστικές λύσεις:

- να αναδιοργανώνει ριζικά την οργανωτική δομή της επιχείρησης, δημιουργώντας νέες διευθύνσεις και να προσλάβει εξειδικευμένα στελέχη,
- ή σε συνδυασμό με την πρώτη εκδοχή, να συνεργαστεί με εταιρεία εμπείρων συμβούλων που θα του παρέχει την αναγκαία υποστήριξη, σε ορισμένους τομείς "κλειδιά" με σημαντικά χαμηλότερο κόστος.

Είναι δεδομένο ότι η δημιουργία μιας επιχειρηματικής δομής που να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις ανάγκες ενός δικτύου λιανικής και ιδιαίτερα ενός δικτύου με franchise σημεία, είναι παντελώς διάφορη από εκείνη μιας επιχείρησης που διακινεί τα προϊόντα της μέσω άλλων καναλιών διανομής. Οι διαδικασίες που είναι απαραίτητες για την υποστήριξη ενός δικτύου απαιτούν λιτή οργάνωση, αποτελεσματικά και συνεχώς εξελισσόμενα πληροφοριακά συστήματα. Αποκτούν αποδοτική διαχείριση και προγραμματισμό διαθέσιμων πόρων προσανατολισμένη στις επιχειρηματικές διαδικασίες και όχι στις λειτουργικές δομές.

- **Γεωγραφικά όρια δραστηριότητας των franchisees:**

Η περιοχή στην οποία δραστηριοποιείται ο franchisee από πλευράς γεωγραφικής-πληθυσμιακής κάλυψης πρέπει να του εξασφαλίζει μια ικανοποιητική χρηματοοικονομική απόδοση της επένδυσης καθώς και διείσδυση στην αγορά. Παράλληλα όμως πρέπει να εξασφαλίζεται άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση της αγοράς που εντάσσεται στην περιοχή που καλύπτει. Σημαντικό επίσης είναι το θέμα εξασφάλισης γεωγραφικής αποκλειστικότητας.

- **Marketing και Διαφήμιση:**

Στα marketing plan θα πρέπει να περιγράφονται με σαφήνεια οι στόχοι μάρκετινγκ, το ετήσιο κονδύλι επικοινωνίας, η επιθυμητή γεωγραφική κάλυψη, τα μέσα επικοινωνίας και το πλέγμα ενεργειών above και below the line. Εκτός από τη διαφήμιση σε εθνικό επίπεδο, πρέπει να υπάρχει σχεδιασμός και για προγράμματα μάρκετινγκ τοπικού χαρακτήρα. Και σε αυτό το σημείο, η θεώρηση επιβάλλεται να έχει προοπτική και κατεύθυνση το μέλλον.

Χρηματοοικονομικές προβλέψεις.

Οι προβλέψεις αυτές αφορούν σε προβλεπόμενους ισολογισμούς, αποτελέσματα χρήσης και χρηματαγορές. Έτσι θα διαπιστώσουμε για τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία της επιχείρησης καθώς και πιθανές ανάγκες χρηματοδότησης. Αρκετοί franchisors έχουν κάνει το σφάλμα να στηριχτούν αποκλειστικά στα προβλεπόμενα έσοδα από τους πρώτους franchisees, χωρίς να έχουν φροντίσει να χτίσουν μια υγιή χρηματοοικονομική βάση με μακροχρόνια προοπτική.

Με την ανάθεση της ανάπτυξης του δικτύου franchise σε μια εξειδικευμένη εταιρεία συμβούλων, ο franchisor, σε αυτό το σημείο θα έχει μια ολοκληρωμένη προσέγγιση για τα βασικά μεγέθη στα οποία συντίθεται το concept του:

- Σημαντικά συμπεράσματα σχετικά με τους βασικούς παράγοντες που εξασφαλίζουν πολύχρονη ανάπτυξη μέσω franchising
- Το μοντέλο franchise που ταιριάζει καλύτερα στην συγκεκριμένη επιχείρηση
- Συμβουλές αναφορικά με το ποσό που ενδείκνυται να χρεωθεί ως δικαίωμα εισόδου
- Προβλέψεις οικονομικών μεγεθών των franchisees σε συγκεκριμένες περιοχές
- Σημαντικές παραδοχές, στις οποίες βασίζονται τα ανωτέρω μεγέθη
- Προτάσεις για την απαιτούμενη δομή υποστήριξης του συστήματος franchise
- Τα σωστά δικαιώματα δικαιόχρησης που απαιτούνται
- Τα απαιτούμενα στοιχεία για την δημιουργία των εγχειριδίων λειτουργίας καταστημάτων
- Συστάσεις και σχεδιασμός ενεργειών

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΥΠΟΔΟΜΗΣ FRANCHISOR.

Ο franchisor πέρα από το σχεδιασμό πρέπει να προχωρήσει άμεσα στην ανάπτυξη κατάλληλης υποδομής. Η διαδικασία αυτή ξεκινά από την δημιουργία της νέας οργανωτικής δομής, το σχεδιασμό διαδικασιών και την ανάπτυξη νέων. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην πληροφοριακή υποδομή η οποία πρέπει να επιτρέπει την άμεση επικοινωνία με το δίκτυο των franchisees.

Επίσης στο στάδιο αυτό μπορεί να γίνει η επιλογή της διαφημιστικής εταιρείας (αν δεν υπάρχει) η οποία θα στηρίξει το πρόγραμμα επικοινωνίας της αλυσίδας.

Επίσης η οργάνωση υποδομής για την ανάπτυξη του franchise περιλαμβάνει τα εξής:

- **Σύμβαση franchise**

Στην σύμβαση περιγράφονται αφενός το αντικείμενο του franchise και η διάρκεια της συνεργασίας αφετέρου τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των δύο συμβαλλόμενων μερών.

- **Ενημερωτικός φάκελος**

Ο ενημερωτικός φάκελος είναι το έντυπο ενημέρωσης του υποψήφιου franchisee. Πρέπει να περιλαμβάνει με σαφή, κατανοητό και πλήρη τρόπο όλες τις βασικές πληροφορίες που χρειάζεται ο υποψήφιος επενδυτής για να κρίνει εάν του ταιριάζει το συγκεκριμένο σύστημα franchise.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ ΜΕ FRANCHISEES.

Μερικοί franchisors μπαίνουν στην ευθύνη να οργανώσουν πρόσθετους μηχανισμούς επικοινωνίας με συναντήσεις σε group ή με όλο το δίκτυο.

Οι συναντήσεις αυτές μπορεί να είναι έκτακτες ή και προγραμματισμένες (μηνιαίες, εξαμηνιαίες, συνέδρια, κ.λ.π).

Αυτού του τύπου η επικοινωνία βοηθά στη συνέχιση της επαφής με τους franchisees και δίνει την ευκαιρία να ακούσει ο franchisor, αισθήματα, αμφιβολίες, φόβους, ιδέες και παράπονα. Οι συναντήσεις αυτές είναι επίσης μια ευκαιρία για τον franchisor να παρουσιάσει τρόπους για βελτίωση της απόδοσης της επένδυσης (εισαγωγή νέων ιδεών), να αναλύσει ότι είναι κάτω από έρευνα και ανάπτυξη και να εκθέσει τις ενέργειες προώθησης και marketing που προγραμματίζονται.

Αν αναπτυχθεί το σωστό κλίμα συνεργασίας, πολλές ιδέες και εισηγήσεις από τους franchisees μπορούν να φανούν χρήσιμες και να συνεισφέρουν δημιουργικά στην ανάπτυξη του δικτύου. Η δεκαετής εμπειρία της MARKET IN δείχνει ότι οι συναντήσεις αυτές ενισχύουν το αίσθημα της ίσης μεταχείρισης που πρέπει να αισθάνονται διαρκώς οι franchisees.

Για να επιτύχουν όμως και να κρατηθούν σε επίπεδο παραγωγικό και χρήσιμο, θα πρέπει να είναι πολύ καλά προετοιμασμένες, να έχουν προηγηθεί όλες οι άλλες επαφές που έχουμε ήδη αναφέρει ώστε να είναι ο franchisor βέβαιος ότι το γενικό επίπεδο των συναντήσεων αυτών θα είναι εποικοδομητικό.

Όλα αυτά βεβαίως είναι απαραίτητα υπό την καθοδήγηση εξειδικευμένων συμβούλων franchising, ώστε να επιτυγχάνεται το μέγιστο αποτέλεσμα. Άλλωστε θα ήταν εξαιρετικά παράδοξο ένας franchisor, κάποιος δηλαδή που πουλάει τεχνογνωσία πάνω σε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία, να μην αποδέχεται ότι πρέπει και ο ίδιος να χρησιμοποιεί την τεχνογνωσία που του έχουν αναπτύξει άλλοι σε διαφορετικούς τομείς.

ΦΟΡΟΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΠΤΥΧΕΣ ΤΟΥ GRANCHISING.

1. Φορολογική και λογιστική αντιμετώπιση της σύμβασης δικαιόχρησης από την πλευρά του δικαιοπάροχου.

Διακρίνονται δύο υποπεριπτώσεις και συγκεκριμένα η υποπερίπτωση κατά την οποία ο δικαιοπάροχος είναι αλλοδαπό νομικό πρόσωπο που δεν έχει μόνιμη εγκατάσταση στο εσωτερικό της χώρας και η υποπερίπτωση κατά την οποία ο δικαιοπάροχος είναι ημεδαπό νομικό πρόσωπο ή αλλοδαπό με μόνιμη εγκατάσταση στην Ελλάδα.

- Όταν ο δικαιοπάροχος είναι αλλοδαπό νομικό πρόσωπο θα πρέπει να εξεταστεί εάν έχει μόνιμη εγκατάσταση ή όχι στην Ελλάδα διότι εάν προκύπτει μόνιμη εγκατάσταση του στην Ελλάδα τότε η φορολογική και λογιστική αντιμετώπιση της σύμβασης δικαιόχρησης δεν θα διαφέρει σε κανένα σημείο με την περίπτωση που ο δικαιοπάροχος είναι ημεδαπό νομικό πρόσωπο.

Στην περίπτωση λοιπόν που δεν υφίσταται νόμιμη εγκατάσταση στην Ελλάδα του δικαιοπάροχου θα πρέπει να εξεταστεί σε πρώτη φάση εάν έχει συναφθεί σύμβαση αποφυγής διπλής φορολογίας μεταξύ της Ελλάδας και της χώρας στην οποία έχει την φορολογική του κατοικία το αλλοδαπό νομικό πρόσωπο.

Εάν μεταξύ των δύο χωρών έχει υπογραφεί σύμβαση αποφυγής διπλής φορολογίας τότε θα εφαρμοστούν σε κάθε περίπτωση οι διατάξεις της και θα ανατρέξουμε στα άρθρα που καθορίζουν την φορολογική μεταχείριση των αποζημιώσεων που καταβάλλονται στις αλλοδαπές επιχειρήσεις για την χρήση των δικαιωμάτων. Αυτό συμβαίνει διότι οι διατάξεις των διεθνών διμερών συμβάσεων αποφυγής διπλής φορολογίας υπερισχύουν σε κάθε περίπτωση της εσωτερικής νομοθεσίας.

Φυσικά η ίδια φορολογική αντιμετώπιση που προβλέπεται από τις διμερείς συμβάσεις θα ισχύσει και στην αντίθετη περίπτωση που ο δικαιοπάροχος είναι ημεδαπό νομικό πρόσωπο. Ακολουθεί πίνακας χωρών με τις οποίες η Ελλάδα έχει υπογράψει σύμβαση αποφυγής διπλής φορολογίας, την σχετική διάταξη νόμων και τους προβλεπόμενους συντελεστές παρακράτησης φόρου όπου αυτοί υπάρχουν:

ΧΩΡΑ	ΚΥΡΩΤΙΚΟΣ ΝΟΜΟΣ	% ΠΑΡΑΚΡΑΤΩΜΕΝΟΥ ΦΟΡΟΥ
1 ΗΠΑ	N.Δ 2548/1953	0%
2 ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	N.Δ 2732/1953	0%
3 ΣΟΥΗΔΙΑ	N.Δ 4300/1953	5%
4 ΓΑΛΛΙΑ	N.Δ. 4836/1964	5%
5 ΙΝΔΙΕΣ	N.Δ. 4580/1966	0%
6 ΙΤΑΛΙΑ	N.Δ. 1927/1991	5%
7 Δ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	A.N. 52/1967	0%
8 ΚΥΠΡΟΣ	A.N. 573/1968	0%
9 ΒΕΛΓΙΟ	N.Δ. 117/1969	5%
10 ΑΥΣΤΡΙΑ	N. 994/1971	10%
11 ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	N. 1191/1981	10%
12 ΟΛΛΑΝΔΙΑ	N. 1455/1984	7%
13 ΟΥΓΓΑΡΙΑ	N. 1496/1984	10%
14 ΕΛΒΕΤΙΑ	N. 1502/1984	5%
15 ΤΣΕΧΟΣΛΟΒΑΚΙΑ	N. 1838/1989	10%
16 ΠΟΛΩΝΙΑ	N. 1939/1991	10%
17 ΝΟΡΒΗΓΙΑ	N. 1924/1991	10%
18 ΔΑΝΙΑ	N. 1986/1991	5%
19 ΡΟΥΜΑΝΙΑ	N. 2279/1995	7%
20 ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	N. 2255/1994	10%
21 ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	N. 2319/1995	7%

- Όταν ο δικαιούχος είναι αλλοδαπό νομικό πρόσωπο που έχει φορολογική κατοικία σε χώρα με την οποία η Ελλάδα δεν έχει συνάψει σύμβαση διπλής φορολογίας τότε θα εφαρμοσθούν οι διατάξεις του Ν. 2238/94 άρθρου 13 που προβλέπει παρακράτηση φόρου με συντελεστή 20% (πριν του Ν. 2065/1992 που το ποσοστό ήταν 25%) επίσης της εκκαθαριστικής αμοιβής που καταβάλλεται στο αλλοδαπό δικαιούχο.

Με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται κάθε φορολογική υποχρέωση του αλλοδαπού νομικού προσώπου για τα εισοδήματα που προκύπτουν στην Ελλάδα

από την σύμβαση της δικαιόχρησης. Η απόδοση του παρακρατημένου φόρου γίνεται στο πρώτο δεκαπενθήμερο του επόμενου από την παρακράτηση μήνα και πρέπει να επισημανθεί ότι δεν είναι απαραίτητη η πραγματική ταμειακή καταβολή του ποσού της αμοιβής για να προκύψει η υποχρέωση της παρακράτησης και απόδοσης του φόρου από τον δικαιούχο αλλά αρκεί και η απλή πίστωση στα λογιστικά βιβλία του, του ποσού της αμοιβής του αλλοδαπού δικαιοπαρόχου.

Το άρθρο 13 του νόμου 2238/94 επίσης ορίζει ότι οι τράπεζες υποχρεούνται να αρνηθούν την παροχή του ποσού συναλλάγματος που αναλογεί για την αποστολή στο εξωτερικό των δικαιωμάτων εάν δεν προσκομισθεί σε αυτές αποδεικτικό καταβολής στο Δημόσιο του παρακρατούμενου φόρου ή της απαλλαγής βάσει της σύμβασης αποφυγής διπλής φορολογίας. Για να χορηγηθεί η απαλλαγή από την αρμόδια Δ.Ο.Υ. απαιτείται πιστοποιητικό φορολογικής κατοικίας του franchisor αλλοδαπού νομικού προσώπου.

Συνοψίζοντας όταν ο δικαιούχος των δικαιωμάτων (δικαιοπάροχος) είναι αλλοδαπό νομικό πρόσωπο θα εξεταστεί σε πρώτη φάση εάν έχει την έδρα της επαγγελματικής του δραστηριότητας σε χώρα με την οποία η Ελλάδα έχει υπογράψει σύμβαση αποφυγής διπλής φορολογίας και θα εφαρμοστούν οι διατάξεις της συγκεκριμένης σύμβασης σχετικές με την παρακράτηση ή όχι φόρου (τα παρακάτω ισχύουν όταν η μόνη πηγή εσόδων αλλοδαπού νομικού προσώπου είναι τα δικαιώματα της σύμβασης της δικαιόχρησης και δεν ασκείται και άλλη οικονομική δραστηριότητα από την οποία θα προέκυπτε η υποχρέωση της μόνιμης εγκατάστασης του στην Ελλάδα).

Στην αντίθετη περίπτωση που ο δικαιοπάροχος έχει έδρα της οικονομικής του δραστηριότητας σε άλλη χώρα με την οποία δεν έχει υπογραφεί σύμβαση αποφυγής διπλής φορολογίας ο δικαιοπάροχος που καταβάλλει τα δικαιώματα

πρέπει να παρακρατήσει φόρο 20% επί του ακαθάριστου ποσού με τον οποίο θα υπάρξει εξάντληση της φορολογικής υποχρέωσης του αλλοδαπού νομικού προσώπου για τα εισοδήματα του αυτά στην Ελλάδα.

- Στην περίπτωση που ο δικαιούχος είναι ημεδαπό νομικό πρόσωπο ή αλλοδαπό με μόνιμη εγκατάσταση στην Ελλάδα τότε όσον αφορά τα έσοδα του από την εκχώρηση των δικαιωμάτων του διακρίνουμε δύο περιπτώσεις:

α) Το δικαίωμα χρήση να μεταβιβάζεται μέσω πώλησης του.

Η περίπτωση αυτή εκπίπτει στο άρθρο 13 του Νόμου 2238/94 που προβλέπουν συντελεστή αυτοτελούς φορολόγησης 30% για κάθε κέρδος ή ωφέλεια που προέρχεται από την εκχώρηση ή μεταβίβαση αυτοτελώς κάθε δικαιώματος το οποίο είναι συναφές με την άσκηση της επιχείρησης ή του επαγγέλματος, όπως του δικαιώματος της μίσθωσης ή υπομίσθωσης ή του προνομίου ή του διπλώματος ευρεσιτεχνίας και άλλων παρόμοιων δικαιωμάτων. Αυτό συμβαίνει έστω και αν η πώληση του δικαιώματος χρήσης γίνεται κατά σύστημα, διότι ο δικαιούχος αποκτά άμεσα κάποιο υπερτίμημα, χωρίς να έχει αντίστοιχο κόστος (με εξαίρεση φυσικά τα έξοδα μεταβίβασης όπως π.χ. συμβολαιογραφικά, δικηγορικά, κ.λ.π.).

Το υπερτίμημα αυτό είναι το κέρδος του δικαιούχου και για την λογιστική του αντιμετώπιση καταχωρείται στην ομάδα 76 του Ε.Γ.Λ.Σ.

Στην περίπτωση που το δικαίωμα χρήσης μεταβιβάζεται για συγκεκριμένη χρονική περίοδο τότε από λογιστικής απεικόνισης, το πιο σωστό θα ήταν η καταχώρηση του στους μεταβατικούς λογαριασμούς του ενεργητικού «έσοδα επόμενων χρήσεων» (λογαριασμός 36.01 του Ε.Γ.Λ.Σ.) και στη συνέχεια σε κάθε

άλλη χρήση η μεταφορά κατά το ποσό που τις αναλογεί με διαίρεση της συνολικής του αξίας με τον αριθμό των ετών που αναφέρονται στην σύμβαση στα αποτελέσματα της.

β) Το δικαίωμα χρήσης παρέχεται έναντι περιοδικών καταβολών (μίσθωση).

Υπάρχουν δύο υποπεριπτώσεις ανάλογα με το αν ο δικαιοπάροχος πραγματοποιεί ή όχι δαπάνες για την προστασία του μισθωμένου δικαιώματος και συγκεκριμένα:

- Παρέχεται η μίσθωση του σήματος και δημιουργείται έσοδο για τον δικαιοπάροχο χωρίς αυτός να πραγματοποιεί καμιά δαπάνη για την κατάκτηση του και πρόκειται καθαρά για έσοδο από εκμετάλλευση δικαιωμάτων και θεωρείται μόνο ότι αλλάζει ο τρόπος καταβολής του τιμήματος που πλέον γίνεται περιοδικά και όχι ολόκληρο με την υπογραφή της σύμβασης δικαιόχρησης.

Το έσοδο αυτό σύμφωνα με την ΠΟΛ 1142/97 καταχωρείται στο δευτεροβάθμιο λογαριασμό του Ε.Γ.Λ.Σ. 45.09 «ενοίκια ασώματων ακινητοποιήσεων» και πρέπει να πούμε ότι στην περίπτωση σύμβαση δικαιόχρησης που προβλέπει την παραχώρηση (μίσθωση) του δικαιώματος για περισσότερες από μια χρήσεις το συνολικό ποσό των δικαιωμάτων πρέπει να παρακολουθείται στους μεταβατικούς λογαριασμούς του ενεργητικού 36.01 «έσοδα επόμενων χρήσεων» και από αυτούς σε κάθε χρήση να μεταφέρεται στο λογαριασμό 75.09 το ποσό που της αντιστοιχεί και επιβαρύνει τα αποτελέσματα του δικαιοπάροχου.

- Η μίσθωση του σήματος και η απόκτηση του εσόδου συνοδεύεται από την πλευρά του δικαιοπάροχου από την πραγματοποίηση αντίστοιχων δαπανών σε καθημερινή και μόνιμη βάση που απορρέουν από το συμφέρον και υποχρέωση του δικαιοπάροχου για την προστασία του κύρους, της φήμης και της ποιότητας του μισθωμένου οχήματος.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιων δαπανών μπορεί να είναι π.χ. η δημιουργία ειδικού τμήματος που επιβλέπει την τήρηση των όρων της σύμβασης δικαιόχρησης από την πλευρά δικαιοδόχων, η συνεχής υποστήριξη των δικαιοδόχων μέσω διαφήμισης, παροχή τεχνογνωσίας, οργανωτικών προτύπων, νέων προϊόντων κ.λ.π.

Από λογιστικής άποψης τα έσοδα της περίπτωσης αυτής καταχωρούνται στο πρωτόβαθμο λογαριασμό 73 του Ε.Γ.Λ.Σ. και η δραστηριότητα αυτή αποτελεί κανονική εκμετάλλευση, το αποτέλεσμα της οποίας διαμορφώνεται χωριστά στην αναλυτική λογιστική εκμετάλλευση, ομάδα 9 του Ε.Γ.Λ.Σ. όταν βέβαια υπάρχει η υποχρέωση τήρησης της. Πρέπει να επισημανθεί ότι στην καθημερινή πρακτική και στην πλειοψηφία των συμβάσεων δικαιόχρησης προβλέπεται ένας συνδυασμός δικαιωμάτων που καταβάλλονται από τον franchisee στον franchisor και από αυτά τα συνηθέστερα είναι, από τη μια πλευρά, το δικαίωμα εισόδου που φορολογικά αντιμετωπίζεται από πλευρά δικαιοπάροχου με συντελεστή φορολογίας 30% και λογιστικά καταχωρείται στον πρωτοβάθμιο λογαριασμό 76 του Ε.Γ.Λ.Σ.. Από την άλλη πλευρά είναι, οι περιοδικές καταβολές του δικαιώματος που συνοδεύονται και από την πραγματοποίηση αντίστοιχων δαπανών από την πλευρά του franchisor και που αποτελούν κανονικό αποτέλεσμα της εκμετάλλευσης του, προστιθέμενες στα λοιπά έσοδα του.

Σύμφωνα με την νομολογία του Συμβουλίου Επικρατείας ο χρόνος απόκτησης της ωφέλειας από την μεταβίβαση των δικαιωμάτων είναι ο χρόνος υπογραφής των οριστικών συμβολαίων και όχι ο χρόνος κατάρτισης του προσυμφώνου. Και αυτό διότι μόνο με την κατάρτιση οριστικών συμβολαίων οριστικοποιείται η απαίτηση του δικαιοπάροχου και όχι με την κατάρτιση των προσυμφώνων, έστω και αν κατά τη κατάρτιση του συμφωνήθηκε και καταβλήθηκε και προκαταβολή τμήματος.

2. Φορολογική και Λογιστική αντιμετώπιση σύμβασης δικαιόχρηση από την πλευρά δικαιοδόχου.

Εξετάζοντας τις λογιστικές και φορολογικές πτυχές της σύμβασης του franchising από την πλευρά του franchisee τα θέματα τα οποία θα προσέξουμε θα αναφέρονται στην φορολογική και λογιστική αντιμετώπιση των δικαιωμάτων που καταβάλλονται στο franchisor είτε αυτά αφορούν την αρχική καταβολή ή δικαίωμα εισόδου είτε τις περιοδικές καταβολές.

Το δικαίωμα εισόδου είναι το αρχικό τίμημα που καταβάλλει ο δικαιοδόχος για την ένταξη του στο δίκτυο. Ανήκει στην των ασωμάτων ακινητοποιήσεων που είναι τα στοιχεία εκείνα που δεν έχουν φυσική υπόσταση και δεν είναι κυκλοφορούντα στοιχεία. Τα κύρια χαρακτηριστικά τους είναι ότι εκτός του ότι δεν έχουν φυσική υπόσταση, εξασφαλίζουν στον κάτοχο τους ορισμένα αποκλειστικά δικαιώματα, παρέχουν στην επιχείρηση μελλοντικά οφέλη και έχουν σχετικά μεγάλη ωφέλιμη ζωή.

Σύμφωνα με το Ε.Γ.Λ.Σ. ασώματες ακινητοποιήσεις είναι τα ασώματα οικονομικά αγαθά τα οποία είναι δεκτικά χρηματικής αποτίμησης και είναι δυνατό να αποτελέσουν αντικείμενο συναλλαγής είτε αυτά μόνα, είτε μαζί με την

οικονομική μονάδα. Τα άυλα πάγια στοιχεία αποκτούνται με σκοπό να χρησιμοποιούνται παραγωγικά για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του έτους.

Το δικαίωμα εισόδου καταχωρείται στα βιβλία του δικαιούπαρχου κατά το χρόνο απόκτησης του στο κόστος κτήσεως, σύμφωνα με την λογιστική αρχή του κόστους. Στο κόστος κτήσεως περιλαμβάνονται όλες οι δαπάνες που σχετίζονται με την αγορά άυλου στοιχείου. Σύμφωνα με το Ε.Γ.Λ.Σ. καταχωρούνται σε κάποιο από τους δευτεροβάθμιους του πρωτοβάθμιου λογαριασμού 16 "άσώματες ακινητοποιήσεις και έξοδα πολυετούς απόσβεσης".

Ολοκληρώνοντας τη φορολογική και λογιστική αντιμετώπιση του δικαιώματος εισόδου προχωράμε σε δεύτερη φάση στην ανάλυση των διατάξεων που αφορούν τις περιοδικές καταβολές του δικαιούχου στον δικαιούπαρχο.

Όπως πρωτοαναφέρθηκε είναι γεγονός ότι για πρώτη φορά με τον Ν. 2459/1997 και την ερμηνευτική εγκύκλιο ΠΟΛ 1142 το Υπουργείο Οικονομικών έδωσε συγκεκριμένες οδηγίες για την φορολογική αντιμετώπιση της σύμβασης δικαιόχρησης, αλλά κρίνουμε σκόπιμο να προσθέσουμε γενικές παρατηρήσεις σχετικές με την έκπτωση των δαπανών από το φορολογητέο εισόδημα.

Για να εκπέσουν φορολογικά οι δαπάνες μιας επιχείρησης θα πρέπει να τηρούνται ορισμένες προϋποθέσεις, όπως π.χ. να πρόκειται για δαπάνη εισοδήματος και όχι για δαπάνη κεφαλαίου, η δαπάνη να έχει επαγγελματικό χαρακτήρα και να είναι πραγματική και όχι εικονική, να είναι δεδουλευμένη και να βαρύνει την υπόλογη χρήση, να αναγράφεται στα λογιστικά βιβλία και η επιχείρηση να τηρεί τα αποδεικτικά στοιχεία, να μην αντιβαίνει σε ποινικές ή απαγορευτικές διατάξεις.

Είναι φανερό ότι η δαπάνη για την καταβολή των δικαιωμάτων συγκεντρώνει όλες τις προϋποθέσεις και αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχει κατά αρχή

πρόβλημα φορολογικής αναγνώρισης της. Το άρθρο 35 του Ν.Δ. 3323/1955 ανέφερε ότι εκπίπτονται φορολογικά τα δικαιώματα ή αποζημιώσεις που καταβάλλονται σε αλλοδαπές επιχειρήσεις και οργανισμούς για την χρησιμοποίηση στην Ελλάδα τεχνικής βοήθειας, σημάτων και άλλων συναφών δικαιωμάτων.

Με τις διατάξεις αυτές δικαιοδόχοι που κατέβαλλαν περιοδικές καταβολές σε δικαιοπάροχους ημεδαπές επιχειρήσεις δεν είχαν το δικαίωμα να εκπέσουν φορολογικά από το ακαθάριστο εισόδημά τους. Αυτό σημαίνει ότι εφόσον η σχετική διάταξη του άρθρου 35 προέβλεπε την έκπτωση των δικαιωμάτων που καταβάλλονται σε αλλοδαπές επιχειρήσεις δεν ήταν δυνατό να εκπέσουν φορολογικά δικαιώματα που καταβάλλονται σε ελληνικές επιχειρήσεις παρότι αυτά συγκέντρωναν όλες τις άλλες προϋποθέσεις φορολογικής αναγνώρισης.

Με βάση τα παραπάνω τα δικαιώματα που καταβάλλονται από τον δικαιοδόχο σε δικαιοπάροχο που ήταν και ταυτόχρονα προμηθευτής των πωλούμενων από τον δικαιοδόχο εμπορευμάτων δεν εκπίπτονται φορολογικά ενώ για τα δικαιώματα που καταβάλλονται σε εταιρείες του ίδιου ομίλου εκπίπτονται με τις προϋποθέσεις που προαναφέρθηκαν ή μετά από έγκριση της αρμόδιας επιτροπής του Υπουργείου Οικονομικών.

Στη συνέχεια με τον ΠΟΛ. 1198/3.7.1997 για τον καθορισμό των υποβαλλόμενων δικαιολογητικών για την παροχή έγκρισης προς έκπτωση αποζημιώσεων ή δικαιωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων, ορίστηκε ότι οι διατάξεις του άρθρου 31 του Ν. 2238/1994 αφορούν δικαιώματα ή αποζημιώσεις που καταβάλλονται σε αλλοδαπές επιχειρήσεις.

Αυτό σημαίνει ότι τα όσα αναφερόταν στην ΠΟΛ 1142 σχετικά με την μη φορολογική αναγνώριση προς έκπτωση από τα ακαθάριστα έσοδα των

δικαιωμάτων franchising αναφέρονται πλέον μόνο σε αλλοδαπές επιχειρήσεις και οργανισμούς και όχι σε δικαιοδόχους ελληνικές εταιρείες.

Με το άρθρο 4 του ν. 2753/99 ορίζεται πλέον ρητά ότι για την έκπτωση δαπανών από τα ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων των διαχειριστικών χρήσεων που λήγουν μετά τις 30 Δεκεμβρίου 1997 και μέχρι τις 30 Δεκεμβρίου 2000 δεν απαιτείται προηγούμενη έγκριση της Επιτροπής της πιο πάνω περίπτωσης.

Με το νέο φορολογικό νόμο Ν. 2874/2000 ορίζεται ότι για την έκπτωση των ποσών των δικαιωμάτων ή αποζημιώσεων αρκεί η πίστωση αυτών στο όνομα του δικαιούχου, η οποία μπορεί να γίνει μέχρι την προθεσμία κλεισίματος του ισολογισμού της χρήση στην οποία αναφέρονται. Όταν δικαιούχος είναι αλλοδαπό φυσικό ή νομικό πρόσωπο απαιτείται να έχει αποδοθεί στο Δημόσιο ο φόρος που ορίζεται από την παράγραφο 3 του άρθρου 13 του Ν.Δ. 2238/94 ή της οικίας διμερούς σύμβασης αποφυγής της διπλής φορολογίας.

Ο έλεγχος των αποζημιώσεων ή δικαιωμάτων με εξαίρεση τα πνευματικά συγγενικά ή συναφή δικαιώματα ενεργείται από ειδικά τμήματα που θα συγκροτηθούν με αποφάσεις του Υπ. Οικονομικών στα ελεγκτικά κέντρα και αναφέρεται σε δικαιώματα που καταβάλλονται:

α) Από εμπορικές επιχειρήσεις και αφορούν σήματα μεθόδους εμπορίας ή διανομής καθώς και από μικτές επιχειρήσεις κατά το μέρος που αφορούν το εμπορικό κλάδο τους.

β) Από λοιπές επιχειρήσεις στην μητρική τους, εάν είναι θυγατρικές – στο κεντρικό κατάστημα εάν είναι υποκατάστημα αλλοδαπής – σε αλλοδαπή ή ημεδαπή επιχείρηση που ανήκει στον ίδιο όμιλο επιχειρήσεων, εφόσον υπερβαίνει το 4% των ακαθαρίστων εσόδων που προκύπτουν από την χρήση του

συγκεκριμένου δικαιώματος ή το ποσό των 293.000ευρώ (100.000.000 δρχ.) ανεξάρτητα από το καταβαλλόμενο ποσοστό επί των ακαθαρίστων εσόδων.

Με τις διατάξεις του Ν. 2874/2000 επανέρχονται επιτροπές του Υπουργείου Οικονομικών όπως και με τον Ν. 2459/97 και δεν διευκρινίζεται εάν εξακολουθούν να ισχύουν οι διατάξεις της ΠΟΛ 1142 σύμφωνα με τις οποίες εξαιρούνται από τον έλεγχο της επιτροπής τα δικαιώματα franchising που καταβάλλονται από τον δικαιοδόχο στον δικαιοπάροχο.

Από λογιστικής πλευράς οι περιοδικές καταβολές (royalties) (εκτός από το δικαίωμα εισόδου) που καταβάλλει ο δικαιοδόχος στον δικαιοπάροχο καταχωρούνται στο λογαριασμό 61.98.00 του Ε.Γ.Λ.Σ. σύμφωνα με την ΠΟΛ 1282/1996.

ΜΟΡΦΕΣ FRANCHISING.

Το αντικείμενο της σύμβασης franchising έχει τις ακόλουθες μορφές:

- Franchising διανομής, σύμφωνα με το οποίο ο δικαιοπάροχος αναλαμβάνει την πώληση προϊόντων, που φέρουν ή όχι το σήμα του δικαιοπάροχου, μέσα από τον «χώρο που καθορίζεται στη σύμβαση» (δηλαδή το κατάστημα του) απευθείας στους τελικούς καταναλωτές, συνίσταται δηλαδή σε πώληση λιανική. Σύμβαση franchising διανομής, συνάπτεται κυρίως από εταιρείες ετοίμων ενδυμάτων και οικιακών εξοπλισμού.
- Franchising υπηρεσιών, σύμφωνα με το οποίο ο δικαιοδόχος αναλαμβάνει την παροχή υπηρεσιών σύμφωνα με τις οδηγίες που λαμβάνει από τον δικαιοπάροχο κάνοντας χρήση του διακριτικού γνωρίσματος της εμπορικής επωνυμίας ή ακόμα και του σήματος του

τελευταίου. Η μορφή αυτή franchising συναντάται κυρίως σε αλυσίδες ξενοδοχειακών επιχειρήσεων (Hilton, Holiday Inn), εστιατορίων ταχείας εξυπηρέτησης (Goody' s Wendy' s, Mac.Donald's), ζαχαροπλασטיών (Papagalino), εταιρειών ενοικιάσεων αυτοκινήτων (Hertz, Avis), ταξιδιωτικών φραφείων και γενικότερα σε επιχειρήσεις που έχουν ως κύριο αντικείμενο τους την παροχή υπηρεσιών.

- Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό, το οποίο συνίσταται στην παραγωγή ή μεταποίηση προϊόντων από τον δικαιοδόχο σύμφωνα με τις οδηγίες του δικαιοπάροχου καθώς και στην πώληση των προϊόντων αυτών στους καταναλωτές από τον πρώτο, από το σήμα όμως της επιχείρησης του δεύτερου. Παραδείγματα της μορφής αυτής franchising που έχει ως κύριο χαρακτηριστικό την παροχή άδειας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας (know how) από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο αποτελούν οι συμβάσεις franchising για την παραγωγή αναψυκτικών (Coca-Cola, Fanta κ.α.). Σε κάθε περίπτωση πάντως γίνεται δεκτό ότι η κατηγοριοποίηση του franchising στις τρεις μορφές που προαναφέρθηκαν δεν μπορεί να έχει απόλυτο χαρακτήρα, αλλά αντίθετα επιτρέπει την σύναψη συμβάσεων franchising με στοιχεία περισσότερων από τις δύο μορφές αυτές ή ακόμη και των τριών.

Το σύστημα franchising αποτελεί σήμερα μια από τις βασικές μεθόδους ανάπτυξης και εξάπλωσης των επιχειρήσεων τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο στον τομέα διανομής προϊόντων και παροχής υπηρεσιών.

Οι μέθοδοι ανάπτυξης των επιχειρήσεων με το σύστημα franchising είναι οι ακόλουθοι:

- Το «μέσο franchising (Direct Franchising)» το οποίο περιλαμβάνει:

α) την ανάπτυξη του συστήματος κατευθείαν σε μια ξένη χώρα, όπου ο δικαιούχος παραχωρεί το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchising κατευθείαν από τη χώρα του σε άλλη χώρα κατά τον ίδιο τρόπο που αναπτύσσει το σύστημα franchising στην χώρα του. Αυτή η μορφή franchising ενδείκνυται κυρίως όταν οι δύο χώρες βρίσκονται γεωγραφικά κοντά ή μια στην άλλη, ενώ παράλληλα δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές στη γλώσσα, ήθη και έθιμα, συνήθειες, νόμους και εμπορικές πρακτικές ή όταν ο δικαιούχος σκοπεύει σε περιορισμένη δραστηριότητα στην ξένη χώρα ή για φορολογικούς λόγους.

β) την ίδρυση υποκαταστήματος ή θυγατρικής εταιρείας στην ξένη χώρα.

- Την συμφωνία ανάπτυξης περιοχής όπου ο δικαιούχος στην ξένη χώρα αναλαμβάνει την υποχρέωση να ανοίξει μόνος του και να διατηρήσει σε λειτουργία μια σειρά από καταστήματα του δικτύου σε μια ορισμένη περιοχή ή και σε ολόκληρη τη χώρα βάσει συγκεκριμένου χρονοδιαγράμματος και επιχειρηματικού σχεδίου.
- Κύρια συμφωνία franchising. Η μία επιχείρηση ο δικαιούχος παρέχει στην άλλη τον κύριο δικαιούχο έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το αποκλειστικό δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchising με σκοπό την σύναψη περαιτέρω συμφωνιών franchising με τρίτους δικαιούχους. Αυτή η μορφή franchising είναι ιδιαίτερα συνηθισμένη στις περιπτώσεις που ο δικαιούχος, η μητρική εταιρεία επιθυμεί να επεκτείνει το δίκτυο του σε πολλές χώρες.
- Συμφωνία για Δραστηριότητα Κοινής Επιχείρησης (joint venture). Κοινή επιχείρηση-εταιρεία είναι εκείνη που υπόκειται στον κοινό έλεγχο δύο ή

περισσότερων επιχειρήσεων, οικονομικά ανεξάρτητων. Στην περίπτωση αυτή ο δικαιούχος από κοινού με τον συνεταιρό του, που είναι συνήθως κάτοικος ξένης χώρας, συνιστά μια εταιρεία με Δραστηριότητα Κοινής Επιχείρησης σε αυτή τη ξένη χώρα. Η εταιρεία joint venture στη συνέχεια συνάπτει με τον δικαιούχο είτε Συμφωνία Ανάπτυξης μιας περιοχής είτε Κύρια Συμφωνία franchising. Αυτή η μορφή franchising ενδείκνυται συνήθως όταν ο δικαιούχος επιθυμεί να επεκταθεί σε χώρες των Βαλκανίων, της Ανατολικής Ευρώπης, της Άπω Ανατολής και της Νότιας Αμερικής όπου τα ήθη, έθιμα και οι εμπορικές συνήθειες απαιτούν την συμμετοχή προσώπων με βαθιά γνώση της αντίστοιχης αγοράς, ή όταν ο δικαιούχος επιθυμεί να συμμετέχει με κάποιο ποσοστό ιδιοκτησίας στην κοινή επιχείρηση μειώνοντας παράλληλα τους κινδύνους (οικονομικούς ή άλλους) από τη συμμετοχή του αυτή. Η δημιουργία μιας τέτοιας εταιρείας παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα όπως ο επιμερισμός του επιχειρηματικού κινδύνου, η ευκολότερη πρόσβαση σε εθνικές-κυβερνητικές επιδοτήσεις επιχορηγήσεις, η δημιουργία ισχυρής οικονομικά εταιρείας με άμεση γνώση της αγοράς και ισχυρά κεφαλαιουχική βάση, η σύμπραξη με συνεταιρό που γνωρίζει τους νόμους, εμπορικές πρακτικές, ήθη, έθιμα, γλώσσα και γενικά την κουλτούρα της ξένης χώρας και η ευνοϊκότερη πιθανότητα φορολογικής ελάφρυνσης. Βέβαια και σε αυτή τη περίπτωση υπάρχουν και τα μειονεκτήματα της μορφής αυτής.

Είναι εμφανές σήμερα ότι το franchising ανήκει στο μέλλον. Ένας μικροεπιχειρηματίας, μικροεπενδυτής αξιοποιώντας τις δυνατότητες και την τεχνογνωσία που μπορεί να διαθέτει στην επιχείρηση του καθώς και τα κεφάλαια

με την δυναμική της ανάπτυξης μπορεί να αναπτύξει την επιχείρησή του με την μέθοδο του franchising.

Η διεθνής πρακτική έχει καταδείξει ότι η νέα μέθοδος του franchising έχει αναμφίβολα συμβάλλει στη βελτίωση ιδιαίτερα της διανομής και της παροχής υπηρεσιών στο μέτρο που παρέχει στους δικαιούχους τη δυνατότητα να εγκαθιστούν ένα ομοιόμορφο δίκτυο παραγωγής, διανομής ή και παροχής υπηρεσιών χωρίς να απαιτούνται μεγάλες επενδύσεις, πράγμα που ευνοεί την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά και ιδιαίτερα μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων αυξάνοντας έτσι τον ανταγωνισμό. Επιτρέπει επίσης σε ανεξάρτητους εμπόρους να ανοίγουν με γρήγορο ρυθμό καταστήματα και με περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας από όσες θα είχαν χωρίς την πείρα και την βοήθεια του δικαιούχου του franchising με τη δυνατότητα να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά τις μεγάλες επιχειρήσεις. Επομένως ορθά έχει χαρακτηριστεί ότι η μέθοδος franchising αποτελεί μια από τις μεθόδους ανάπτυξης επιχειρήσεων του μέλλοντος.

To franchising στη Βόρεια Ελλάδα.

Η έντονη ανάπτυξη της επιχειρηματικής ευκαιρίας στον χώρο του franchising δεν ήταν δυνατόν να αφήσει αδιάφορη την αγορά της Βορείου Ελλάδος και ιδιαίτερα το φυσικό τους κέντρο που είναι η Θεσσαλονίκη.

Η πόλη της Θεσσαλονίκης σαν ιδιαίτερη πόλη και αγορά στην Ελλάδα με μεγάλη βιομηχανική υποδομή, πανεπιστημιακά ιδρύματα αποτελούσε πάντα τον στόχο ανάπτυξης και της παρουσίας όλων των αλυσίδων με το σύστημα franchising.

Παρότι υπάρχει σημαντικός αριθμός franchisees σε πολλές κατηγορίες προϊόντων το franchising βρίσκεται σχεδόν σε εμβρυακό στάδιο. Τα αίτια-αφορμές

για την μικρή ανάπτυξη του franchising στην Β. Ελλάδα θα πρέπει να τα αναζητήσουμε στα παρακάτω:

- Ως προς τη λειτουργία των συμβούλων:

α. Υπάρχει έλλειψη εξειδικευμένων συμβούλων franchising.

β. Οι περισσότεροι σύμβουλοι λειτουργούν ως franchising brokers. (Όμως η άμεση ενασχόληση με το αντικείμενο δημιουργεί μια νέα δυναμική γενιά συμβούλων franchising που θα συμβάλλουν σημαντικά στη διάδοση και την ανάπτυξη του)

- Ως προς τη διαδοχή του:

α. Ο επιχειρηματικός κόσμος και οι επενδυτές αγνοούν το θέμα και παράλληλα δεν έχουν αρκετές ευκαιρίες ενημέρωσης.

β. Τα περιοδικά franchising έχουν περιορισμένη κυκλοφορία.

γ. Το franchising τώρα τελευταία αποτελεί θέμα σεμιναρίων και εισηγήσεων.

δ. Σημαντικό μέρος της διάδοσης του αποτελούν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες που ανήκουν σε δίκτυα franchising.

Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΝΟΣ FRANCHISE.

Η επέκταση ενός franchise σε νέες αγορές-ξένες είναι ένα βήμα που απαιτεί πολύ κόπο. Οι διαφορετικές αντιλήψεις των καταναλωτών της κάθε χώρας, το τοπικό νομικό πλαίσιο αλλά και οι τοπικές συνθήκες της αγοράς είναι παράγοντες που πρέπει να εξεταστούν σε βάθος. Ειδικά για ένα franchise οι κίνδυνοι είναι πολλαπλοί αφού η τυχόν ατυχία σε μια χώρα μπορεί να έχει όχι μόνο σημαντικές άμεσες οικονομικές επιπτώσεις. Οι επιχειρήσεις που θέλουν να αναπτυχθούν σε ξένη χώρα με franchise θα πρέπει να εξασφαλίσει αν ισχύουν ή έχουν ελεγχθεί τα παρακάτω:

- * Η ξένη αγορά να είναι προσοδοφόρος.

Πρέπει να αξιολογηθούν οι γενικοί πολιτικο-οικονομικοί παράγοντες. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό αν αναλογιστεί κανείς ότι είθισται η εξαγωγή ενός συστήματος franchise να γίνεται λιγότερο παρά προς περισσότερο ανεπτυγμένες αγορές και χώρες. Οι παράγοντες που πρέπει να αξιολογηθούν είναι:

- Η σταθερότητα της χώρας: Τι πολιτικο-οικονομικό περιβάλλον έχει η χώρα; Εάν υπάρχει σταθερότητα και κοινωνική γαλήνη έτσι ώστε να μην τεθεί σε κίνδυνο η επένδυση. Πρέπει οι απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά να είναι θετικές για τα θεμιτά αποτελέσματα της επένδυσης.
 - Υποδομή της χώρας: Απαραίτητη είναι η ύπαρξη των κατάλληλων υποδομών για να υπάρχει διαρκής έλεγχος.
 - Κρατικός παρεμβατισμός: Θα πρέπει να είναι βέβαιο το επίπεδο του κρατικού παρεμβατισμού.
- * Νομικά θέματα με ιδιαίτερη τοπική βαρύτητα:

Η νομική αντιμετώπιση του franchising διαφέρει από χώρα σε χώρα. Θα πρέπει να ερευνηθούν σωστά τα νομικά ζητήματα. Η σημασία της καταχώρησης των σημάτων και πνευματικών δικαιωμάτων της εταιρείας είναι τεράστια.

Η νομική μορφή των εταιρειών και συνεπώς και οι ευθύνες των μετόχων μπορεί να διαφέρει σημαντικά από χώρα σε χώρα. Η ενδελεχής αξιολόγηση των εκκολαπτόμενων εταιρικών σχημάτων και η επιλογή του πλέον κατάλληλου για το σύστημα franchise της εταιρείας δεν αποτελεί παρά την θεσμική θωράκιση της δραστηριότητας σε μια ξένη χώρα. Απαραίτητη είναι και η λεπτομερής εξέταση του φορολογικού συστήματος της χώρας. Σαφές είναι και το θέμα της εξέτασης συναλλαγματικών περιορισμών που υπάρχουν για τον επαναπαιρισμό των κρατών.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ FRANCHISE.

Όταν υπογράφεται μια σύμβαση franchise πρέπει απαραίτητα να αποσαφηνίζονται οι όροι του οικονομικού πλαισίου της συνεργασίας εξηγώντας τα παρακάτω θέματα:

1. Θα πρέπει να προσδιοριστούν τόσο τα franchise fees του master franchise όσο και των franchise που θα αναπτυχθούν στη συνέχεια. franchise fee θα πρέπει να καλύπτει την αξία της φήμης και πελατείας του franchise στην ξένη αγορά όσο και του know-how που έχει αναπτύξει και προσφέρετε υπό μορφή franchise.
2. Royalties: Τα royalties δεν αποτελούν Πα'ρα ένα ανταποδοτικό τέλος για την υποστήριξη που προσφέρετε στον master f και έχει στόχο franchisees του. Συνεπώς και το επίπεδο τους θα πρέπει να προσδιορίζεται από το επίπεδο των υπηρεσιών αυτών.
3. Royalties διαφημίσεων: Σε περίπτωση που γίνει διαφήμιση για λογαριασμό των franchisees θα πρέπει να χρεώνετε και κάποιο royalty για την υπηρεσία αυτή.
4. Προμήθεια εξοπλισμού-υλικών: Προσδιορίστε τις υποχρεώσεις που έχει ο μελλοντικός συνεργάτης- franchise για προμήθεια εξοπλισμού και υλικών από την εταιρεία και εγκεκριμένους προμηθευτές και τις οικονομικές σχέσεις που διέπουν τις προμήθειες αυτές.
 - * Δανεισμός προσωπικού
 - * Χρήση σήματος
 - * 5%

Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ISO 9000 ΣΤΙΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ FRANCHISE.

Με την είσοδο της νέας χιλιετίας ο Έλληνας επιχειρηματίας βρίσκεται αντιμέτωπος με τις ραγδαίες αλλαγές που επιφέρει η παγκασμιοποίηση των αγορών και επωμίζεται το μεγάλο βάρος της συμμόρφωσης με τα νέα επιχειρηματικά δεδομένα. Η επιτυχία εστιάζεται στο τρίπτυχο "Ταχύτητα-Οργάνωση-Καινοτομία" η οποία όμως εκφράζεται και αποδεικνύεται τελικά με το κλείσιμο της τρέχουσας χρήσης και με τις προοπτικές των μελλοντικών οικονομικών αποτελεσμάτων. Το νέο πρότυπο ISO 9001/2000 διαμορφώνει και προσδιορίζει ένα νέο πλαίσιο οργάνωσης και λειτουργίας απ' το περιβάλλον της νέας οικονομίας.

Το πρόσφατο πέρασμα στον νέο αιώνα σηματοδότησε νέες ιδέες και επιχειρηματικές εξελίξεις σε όλους τους κλάδους της οικονομίας. επιπλέον τα εργαλεία και οι τεχνικές του management συνεχίζοντας την εξέλιξη τους και υποστηρίζοντας τα επιχειρηματικά δρώμενα εστιάζονται στην πληροφορική και το διαδίκτυο. Λόγω των εξελίξεων στο επιχειρηματικό περιβάλλον απορρίπτεται κάθε σύστημα και οργάνωση που δεν διαθέτει την ευελιξία της προσαρμογής της ταχύτητας της καινοτομίας και δεν είναι απόλυτα προσανατολισμένο στον πελάτη. Σ' αυτό το πλαίσιο έχει ευθυγραμμισθεί πλήρως το νέο πρότυπο ISO 9001/2000 το οποίο δομείται βάσει του τετράπτυχου:

1. Καθοδήγηση και δέσμευση διοίκησης
2. Υλοτεχνική και Ανθρώπινη Υποδομή
3. Επιχειρηματικές λειτουργίες
4. Παρακολούθηση-Έλεγχος-Ανάλυση-Βελτίωση

Οι νέες κατευθυντήριες οδηγίες για τα Συστήματα Διασφάλισης Ποιότητας είναι καθαρά πελατοτεχνικές αφού διέπονται από την αρχή ότι "Ο Πελάτης

διαμορφώνει την αγορά. Η αγορά προσανατολίζει την επιχείρηση". Βάση αυτών επιδιώκονται:

- Η συνεχής έρευνα και ανάλυση της ικανοποίησης των πελατών και των προσδοκιών αναγκών της αγοράς, με πλήρη σεβασμό στις νομοθετικές ρυθμίσεις
- Η βελτίωση της επιχείρησης και η ποσοτικοποίηση των στόχων και των επιτευγμάτων η οποία επιτυγχάνεται με τη χρήση του νόμου του zeming.
- Στενή συνεργασία-παρακίνηση-εμπλοκή με προσωπικό και προμηθευτές
- Ευέλικτη και αποτελεσματική, μη γραφειοκρατική οργάνωση και λειτουργία
- Σχεδιασμός, τεκμηρίωση και εφαρμογή οριζόντιων διαδικασιών και όχι προσανατολισμένων στα τμήματα

ISO ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.

Αναλύοντας τις προσπάθειες των επιχειρήσεων στην Ελλάδα να αναδιοργανωθούν παρατηρούμε ότι περισσότερο από το ένα τέταρτο των σχετικών έργων αδυνατεί να εκπληρώσει τους αρχικά τιθέμενους ποσοτικούς άρα και αντικειμενικούς στόχους και περισσότερες από 40% των προσπαθειών ξεφεύγουν από τις προϋπολογιστικές αρχικές χρονικές προθεσμίες. Έτσι οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι το 65% των προσπαθειών αναδιοργάνωσης και ευθυγράμμισης με τις σύγχρονες απαιτήσεις στέφονται με "αποτυχία" διότι ένα έργο αναδιοργάνωσης απαιτεί διασφάλιση του τρίπτυχου "Ταχύτητα-οργάνωση-καινοτομία" (T.O.K.).

Το νέο πρότυπο ISO 9001/2000 υποστηρίζει και υποδεικνύει το απαιτούμενο πλαίσιο για την διασφάλιση του τρίπτυχου ΤΟΚ ωστόσο από μόνο του δεν είναι επαρκές. Με στόχο την αποτελεσματική αναδιοργάνωση και την επιχειρηματική επιτυχία η επιχείρηση οφείλει να αξιολογήσει, να επιλέξει και να χρησιμοποιήσει κάθε νέα τεχνολογία και τεχνογνωσία και να κατευθύνεται με όραμα και στρατηγική υπό την παρακίνηση και την παρακολούθηση της δεσμευμένης και προικισμένης με ηγετικά και διορατικά προσόντα διοίκησης.

ΤΟ FRANCHISING ΩΣ ΜΕΣΟ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ.

Η διάδοση τεχνογνωσίας αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του franchising και ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία της επιτυχίας ή αποτυχίας του. Γιατί στο franchising σημασία έχει κυρίως η μετάδοση τεχνογνωσίας και ικανοτήτων και λιγότερο τα μηχανήματα και το hardware. Η χώρα στην οποία μεταφέρεται ένα συγκεκριμένο σύστημα franchising επωφελείται από τις νέες μεθόδους οργάνωσης, λειτουργίας και μάρκετινγκ καθώς και νέες μεθόδους παραγωγής.

Βέβαια αναπόφευκτες είναι και κάποιες αρνητικές επιπτώσεις όπως η πολιτιστική ομοιογένεια που έρχεται μαζί με την δυτική κουλτούρα, η απώλεια της οικονομικής πολυμορφίας, η πιθανή μετατόπιση επιχειρηματικών μονάδων, ο επαναπριπισμός κερδών, καθώς και η απώλεια του ελέγχου λόγω απόστασης, ζητήματα που δεν πρέπει να αγνοηθούν όταν αναφερόμαστε σε μετάδοση τεχνογνωσίας μέσω του franchising.

Ουσιαστικά η μεταφορά τεχνογνωσίας που μπορεί να επιτευχθεί σε ένα σύστημα franchising αφορά 3 επίπεδα:

1^ο Λειτουργική ικανότητα: Η ικανότητα που χρειάζεται προκειμένου να λειτουργήσει και να υποστηριχτεί ένα νέο franchise.

2^ο Επενδυτική ικανότητα: Χρειάζεται για την δημιουργία νέας παραγωγικής δυναμικότητας.

3^ο Καινοτομική ικανότητα: Η ικανότητα που χρειάζεται για την βελτίωση και τροποποίηση μεθόδων παραγωγής.

Η μεταφορά τεχνογνωσία από μια χώρα σε άλλη που ξεκίνησε στις ανεπτυγμένες χώρες της Δύσης έχει αρχίσει να επεκτείνεται και σε αναπτυσσόμενες χώρες σε όλο τον κόσμο. Η πρακτική αυτή όμως παρουσιάζει κάποιες ιδιαιτερότητες λόγω των ιδιόμορφων πολιτικών και κοινωνικών συνθηκών που επικρατούν σε λιγότερο ανεπτυγμένη χώρα υποδοχής. Υπάρχει ένα "κενό" μεταξύ της αναπτυγμένης χώρας που εξάγει το franchising και της χώρας στην οποία προορίζεται που αφορά την υπάρχουσα τεχνολογική υποδομή και υποστήριξη.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΕΙΣΟΔΟΥ FRANCHISING ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ.

Στις αναπτυγμένες χώρες οι σχέσεις με τους προμηθευτές και τους πελάτες είναι περισσότερο καθιερωμένες και τυποποιημένες και η γενικότερη υποδομή βοηθά στην γρήγορη διάδοση της τεχνογνωσίας. Για να επιτευχθεί αυτό στις αναπτυσσόμενες χώρες ο franchisor πρέπει να επενδύσει σημαντικά στην μεταφορά εκπαίδευσης και τεχνογνωσίας στους τοπικούς προμηθευτές προκειμένου να εξασφαλίσει την συνοχή και συνέχεια των πωλήσεων του.

Τα Mac Donald' s για παράδειγμα για να διασφαλίσουν τα σάνταρ ποιότητας μάρκας και τυποποίησης στη Ρωσία χρειάστηκε να καθετοποιήσουν την παραγωγή τους χτίζοντας εργοστάσιο επεξεργασίας τροφών και χρησιμοποιώντας

εισαγόμενα μηχανήματα. Η συσκευασία αρχικά ήταν εισαγόμενη αλλά σταδιακά αντικαταστάθηκε από ρώσικη.

Περιοριστική μπορεί να είναι επίσης και η υποδομή στις αναπτυσσόμενες χώρες. Από οικονομικής άποψης η ύπαρξη ενός ευέλικτου συστήματος χρηματοδότησης είναι απαραίτητη για επενδύσεις σε τεχνολογία και απόκτηση τεχνογνωσίας. Από νομικής άποψης το σύστημα πρέπει να δίνει δυνατότητες προστασίας των πνευματικών δικαιωμάτων του franchisor στη νέα χώρα.

Τέλος το επίπεδο εκπαίδευσης των ανθρώπων επηρεάζει σημαντικά τη διάδοση τεχνογνωσίας. Έχει διαπιστωθεί ότι στις αναπτυγμένες χώρες όπου υπάρχει μεγαλύτερο ποσοστό εγγράμμου πληθυσμού, η διάδοση της τεχνολογίας επιτυγχάνεται με ταχύτερους ρυθμούς απ' ό,τι σε λιγότερο αναπτυγμένες χώρες. Το γεγονός αυτό πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη από έναν franchisor, καθώς αποτελεί κόστος το οποίο δεν έχει ληφθεί υπόψη αρχικά.

Τα μειονεκτήματα βέβαια που προκύπτουν σε αυτές τις περιπτώσεις για τον franchisor αντισταθμίζονται στην πλειοψηφία των περιπτώσεων από τα οφέλη της διεθνοποίησης της επιχείρησης αλλά αυτό πρέπει να εξετασθεί ανάλογα με την περίπτωση και κάθε φορά να ληφθεί σοβαρά υπόψη στο σχεδιασμό του εγχειρήματος.

ΟΦΕΛΗ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ.

Το franchising επικεντρώνεται κυρίως στην μεταφορά τεχνογνωσίας και λιγότερο στην απλή διανομή προϊόντων. Μέσω της μετάδοσης επιχειρηματικού πνεύματος μεθόδων management και επενδυτικών ευκαιριών ενισχύεται και προωθείται η οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Η χώρα αφομοιώνει και αναπαράγει συστήματα τα οποία θα επιτύγχανε μετά από αρκετά χρόνια και με

μεγαλύτερη δυσκολία μόνη της. Σύμφωνα με έρευνα που έγινε στην Ινδονησία τα εισαγόμενα franchising αποτέλεσαν παράδειγμα προς μίμηση για τους τοπικούς επιχειρηματίες οι οποίοι ξεκίνησαν τα δικά τους franchising και εξετάζουν προοπτικές επέκτασης και στο εξωτερικό.

Χώρες όπως η Κίνα και Βραζιλία έχουν αποκομίσει σημαντικά οφέλη μέσω του franchising.

Το παράδειγμα της Κίνας:

Παρά τα χαμηλά επίπεδα εισοδήματος στην Κίνα, οι γίγαντες των αμερικάνικων fast food Mac Donald' s και Kentucky Fried Chicken έχουν δημιουργήσει ιδιαίτερα επιτυχημένες επενδύσεις στη χώρα. Η Κίνα αντιστοίχως έχει επωφεληθεί από την απάντηση μοντέρνας βιομηχανικής τεχνολογίας καθώς και τεχνογνωσίας σε θέματα marketing και management. Δεδομένου ότι υπάρχει έλλειψη τοπικών επιχειρηματιών και ταλέντων, η ενδυνάμωση της τοπικής επιχειρηματικής τάξης είναι πρωτίστης σημασίας για την Κίνα και το franchising μπορεί να παίξει αποφασιστικό ρόλο σε αυτό.

ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΑΤΟΜΙΚΟΥ FRANCHISE

Στον Άλιμο σήμερα την 18 Οκτωβρίου 2002 μεταξύ των συμβαλλομένων:

(α) αφενός της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία «ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ Α.Β.Ε.Ε.» που εδρεύει στον Άλιμο Αττικής (οδός Αρχαίου Θεάτρου, αριθμός 8) νομίμως εκπροσωπούμενης στο παρόν από τον Βλάσιο Γεωργάτο του Γρηγορίου, Αντιπρόεδρο και Διευθύνοντα αυτής Σύμβουλο, (στη συνέχεια αποκαλούμενης χάριν συντομίας «ο Δικαιοπάροχος») και

(β) αφετέρου της ετερορρύθμου εταιρείας ορισμένου χρόνου με την επωνυμία «Ε. ΚΕΡΑΜΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.» και διακριτικό τίτλο «ΝΕΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΓΕΥΣΗΣ», η οποία συστάθηκε με το από 24/04/2001 Ιδιωτικό Συμφωνητικό που καταχωρήθηκε με αριθμό 5413/03.05.2001 στα βιβλία εταιριών του Πρωτοδικείου Αθηνών και στην συνέχεια τροποποιήθηκε με τα από 01/07/2002 και 01/09/2002 Ιδιωτικά Συμφωνητικά που καταχωρήθηκαν με τους αριθμούς 8505/2002 και 10928/2002 αντιστοίχως στα βιβλία εταιριών του Πρωτοδικείου Αθηνών, εδρεύουσας στην Καλλιθέα Αττικής, επί της οδού Δαβάκη αρ. 25 και Δημοσθένους αρ. 128, νομίμως εκπροσωπούμενης στο παρόν από τους διαχειριστές αυτής κ.κ. Ερμάντο Κεραμά του Thoma και της Aferdita, κάτοχο του υπ' αριθμ. 112631 ειδικού δελτίου ταυτότητας ομογενούς του Αστυνομικού γραφείου Καλλιθέας και κάτοικο Καλλιθέας, επί της οδού Φιλάρετου αριθμ. 29 και Αντουέλλα Κεραμά του Anton και της Zhullieta, κάτοχο του υπ' αριθμ. 112632 ειδικού δελτίου ταυτότητας ομογενούς του Αστυνομικού γραφείου Καλλιθέας, κάτοικο ομοίως, (στη συνέχεια αποκαλούμενη «ο Δικαιοδόχος») συνομολογήθηκαν κι έγιναν αμοιβαία κι ανεπιφύλακτα αποδεκτά τα ακόλουθα:

A. Ορισμοί

1. "Franchise" : είναι μία συμβατική χορήγηση αδείας που δίνεται από έναν ανεξάρτητο επιχειρηματία (τον δικαιοπάροχο) σε έναν άλλο ανεξάρτητο επιχειρηματία (τον δικαιοδόχο), σύμφωνα με την οποία δίδεται το δικαίωμα στον Δικαιοδόχο να ασκεί εμπορία ή να παρέχει υπηρεσίες υπό το εμπορικό σήμα ή την επωνυμία ή τον διακριτικό τίτλο του Δικαιοπαρόχου και να κάνει χρήση ενός ολόκληρου πακέτου επιχειρηματικής οργάνωσης, ασκήσεως εμπορίας ή παροχής συμβουλών και προστατευμένης πνευματικής ή/και βιομηχανικής ιδιοκτησίας ("το σύστημα") και το οποίο αποτελείται από τα αναφερθέντα, αλλά και όλα τα άλλα εκείνα άυλα και υλικά στοιχεία, τα οποία συνθέτουν την επιχείρηση που δημιούργησε και καθιέρωσε ο δικαιοπάροχος και το οποίο πακέτο θα χρησιμοποιεί ο δικαιοδόχος σύμφωνα με τις οδηγίες του δικαιοπαρόχου σε προκαθορισμένη βάση. Τέλος, η σύμβαση Franchise δεν είναι σύμβαση εντολής, πρακτορείας, μεσιτείας ή εμπορικής αντιπροσωπείας. Τον παραπάνω ορισμό και την επίδραση του στην παρούσα σύμβαση τα συμβαλλόμενα μέρη αποδέχονται ανεπιφύλακτα και συμφωνούν ότι είναι πλήρης και δεν επιδέχεται οποιαδήποτε ερμηνεία.

2. "Περιοχή": είναι η γεωγραφική περιοχή που καθορίζεται στο Παράρτημα Α' του παρόντος.

B. Εισαγωγή / Παραδοχές

1. Τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν ότι ο Δικαιοπάροχος:

(α) Είναι εταιρεία που παράγει τυποποιημένα είδη σνακ, ήτοι τυρόπιτες, σπανακόπιτες, μπουγάτσες, πίτσες και λοιπά συναφή είδη, όπως επίσης και διάφορες ποικιλίες σάντουιτς και ροφημάτων με οργανωμένο δίκτυο διανομής και αλυσίδα καταστημάτων λιανικής πώλησης. Στο ίδιο αντικείμενο δραστηριότητας εντάσσεται και η οργάνωση και παροχή υπηρεσιών οργάνωσης και λειτουργίας

καταστημάτων παροχής μικρογευμάτων, ώστε αυτά να είναι ομοιόμορφα ως προς την φιλοσοφία ανάπτυξης χώρων, εμφάνισης και λειτουργίας τους. Είναι αποκλειστικός δικαιούχος του σήματος "Γρηγόρης μικρογεύματα" (το σήμα αυτό είναι ένα από τα δυναμικότερα στην Ελληνική αγορά κι έχει αποκτήσει με την πάροδο του χρόνου αυξημένη φήμη και πελατεία λόγω των ποιοτικά άριστων προϊόντων που προσφέρονται προς πώληση μέσα από μία σειρά υψηλής στάθμης καταστημάτων με ιδιαίτερα ανταγωνιστική σχέση ποιότητας / τιμής, με άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό και ομοιόμορφη και σταθερή οργάνωση λειτουργίας τους) που χαρακτηρίζει επιχείρηση με αντικείμενο δραστηριότητας την παραγωγή τυποποιημένων ειδών σνακ, ήτοι τυρόπιτες, σπανακόπιτες, μπουγάτσες, πίτσες και λοιπά συναφή είδη, όπως επίσης και διάφορες ποικιλίες σάντουιτς και ροφημάτων, που στη συνέχεια θα αναφέρονται σαν "τα Προϊόντα". Ο Δικαιοπάροχος έχει αναπτύξει ένα οργανωμένο δίκτυο διανομής και αλυσίδα καταστημάτων λιανικής πώλησης και έχει αποκτήσει, λόγω της εμπορικής εμβέλειας και τεχνογνωσίας που διαθέτει, ιδιαίτερη φήμη στην Ελληνική αγορά σε μεθόδους οργάνωσης και λειτουργίας τέτοιων καταστημάτων,

(β) έχει διαμορφώσει και κατοχυρώσει τις μεθόδους παραγωγής, παρουσίασης και προσφοράς των Προϊόντων, τις διαδικασίες και το σύστημα οργάνωσης (διοικητικής και λογιστικής), μηχανογράφησης και διοίκησης και εκπαίδευσης προσωπικού επιχειρήσεων με το ανωτέρω αντικείμενο εργασιών στις σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων, καθώς και διαδικασίες / δυνατότητες συνεχούς υποστήριξης καταστημάτων του δικτύου Γρηγόρης Μικρογεύματα, ποιοτικού ελέγχου, μάρκετινγκ και δημοσίων σχέσεων,

(γ) διαθέτει τεχνογνωσία στην παραγωγή, στις μεθόδους παραγγελιών, παρουσίασης, επιλογής και πώλησης των Προϊόντων και κατ' επέκταση μπορεί να

διευρύνει το υπάρχον σύστημα προσθέτοντας οποιαδήποτε άλλο στοιχείο με την ίδια ή άλλη μέθοδο και τεχνική,

(δ) διαθέτει τεχνογνωσία στον αρχιτεκτονικό σχεδιασμό, εκτέλεση (κατασκευή), διαμόρφωση κι εξοπλισμό καταστημάτων πωλήσεως των Προϊόντων.

2. Τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν ακόμα ότι τα υπό 1 (α), (β), (γ) και (δ) στοιχεία, η παρούσα σύμβαση και κάθε παράρτημα ή συμπλήρωμα της αλλά και κάθε Εγχειρίδιο Λειτουργίας, επιστολή ή γενικά έγγραφο περιλαμβανομένων και επιστολών και εγγράφων μεταξύ των συμβαλλομένων στην παρούσα συνιστούν ένα συγκεκριμένο σύστημα ("το Σύστημα"). Το Σύστημα είναι πρωτότυπο και αποτελεί επιστημονική, εμπορική και τεχνική καινοτομία της οποίας αποκλειστικός δικαιούχος για την Ελλάδα είναι ο Δικαιοπάροχος. Ο Δικαιοπάροχος διατηρεί το δικαίωμα από καιρού εις καιρόν και κατά την απόλυτη διακριτική του ευχέρεια να κάνει προσθήκες, αφαιρέσεις ή/και άλλες τροποποιήσεις στο Σύστημα (ακόμη και στα κατοχυρωμένα εμπορικά του σήματα), να το προσαρμόζει σε νέες συνθήκες και αντιλήψεις περί αισθητικής και να υιοθετεί νέα τεχνολογία / τεχνογνωσία ώστε να διευρύνει την πελατειακή του βάση.

3. Ο Δικαιοδόχος δηλώνει ότι γνωρίζει την ύπαρξη, πρακτική λειτουργία και καλή φήμη του Συστήματος κι αναγνωρίζει ότι αυτή ανήκει αποκλειστικά στον Δικαιοπάροχο και είναι αποτέλεσμα και συνδυασμός όλων των υπό ανωτέρω 1 (α), (β), (γ) και (δ) αλλά και άλλων αϋλών και υλικών στοιχείων που συνθέτουν το Σύστημα. Ως εκ τούτου ο Δικαιοδόχος επιθυμεί να του παραχωρηθεί το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει το Σύστημα και ο Δικαιοπάροχος συμφωνεί να του παραχωρήσει αυτό το δικαίωμα με ειδικότερους όρους και συμφωνίες που ακολουθούν. Συνεπώς, συμφωνείται ότι σκοπός της μεταξύ των παραπάνω

συμβαλλομένων μερών διαρκούς εμπορικής συνεργασίας που ιδρύεται με την παρούσα σύμβαση franchise είναι η παραχώρηση από τον Δικαιοπάροχο στον Δικαιοδόχο της άδειας χρήσης κι εκμετάλλευσης του πακέτου franchise που ανωτέρω ορίσθηκε σαν το Σύστημα, το οποίο αναλύεται ανωτέρω λεπτομερώς και περιλαμβάνει αφενός μεν δικαιώματα πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας, αφετέρου δε τεχνογνωσία (που αναγνωρίζεται από τον Δικαιοδόχο ότι είναι απόρρητη, σημαντική και αναγνωρίσιμη), με τελικό σκοπό την εμπορία από τον Δικαιοδόχο των προϊόντων του Δικαιοπαρόχου μέσα από χώρο του Δικαιοδόχου που καθορίζεται κατωτέρω.

4. Ο Δικαιοδόχος δηλώνει ότι κάθε κίνδυνος (εμπορικός ή οικονομικός) από την λειτουργία της στην παρούσα σύμβαση συμβαλλόμενης επιχείρησης του Δικαιοδόχου βαρύνει αποκλειστικά και μόνον αυτόν και ότι ο Δικαιοπάροχος δεν φέρει ούτε αναλαμβάνει ευθύνη για την αποδοτικότητα του Καταστήματος η οποία εξαρτάται κυρίως από την προσωπικότητα, συνέπεια, μεθοδικότητα κι εργατικότητα του Δικαιοδόχου και του προσωπικού του. Τα συμβαλλόμενα μέρη αναγνωρίζουν στο σημείο αυτό ότι πέρα από τους συμφωνούμενους όρους και δεσμεύσεις η επιτυχία της παρούσας σύμβασης βασίζεται και στην υγιή επιχειρηματική συνεργασία, στην αμοιβαία πεποίθηση ότι ο στόχος αμοτέρων είναι κοινός και συνεπώς η εκατέρωθεν τήρηση των όρων της παρούσας δεν είναι απλά υποχρέωση αλλά και αναγκαία προϋπόθεση για την επιχειρηματική ανάπτυξη με τελικό σκοπό την επιτυχία και το κέρδος αμοτέρων των πλευρών.

Γ. Παραχώρηση

1. Παραχώρηση. Με το παρόν συμβόλαιο ο Δικαιοπάροχος παραχωρεί στον Δικαιοδόχο το δικαίωμα και την άδεια χρήσης κι εκμετάλλευσης του Συστήματος αποκλειστικά και μόνο στη Περιοχή. Η Περιοχή θεωρείται

προστατευμένη για τον Δικαιοδόχο με την έννοια ότι ο Δότης αναλαμβάνει με την παρούσα σύμβαση την υποχρέωση αφενός μεν να μην εγκαθιστά άλλον Δικαιοδόχο σ' αυτήν, αφετέρου δε να μη λειτουργεί ο ίδιος κατάστημα λιανικής πώλησης των Προϊόντων στην Περιοχή. Συμφωνείται επίσης ότι κάθε περιοχή που δεν έχει ανατεθεί από τον Δικαιοπάροχο σε τρίτο ή άλλο δικαιοδόχο του Συστήματος και δικτύου, θα αποτελεί περιοχή εκμετάλλευσης του ιδίου του Δικαιοπαρόχου ως προς το Σύστημα και, συνεπώς, ο άνω περιορισμός του Δικαιοπαρόχου υπέρ του Δικαιοδόχου θα ισχύει και για τον Δικαιοδόχο ως προς τον Δικαιοπάροχο σε σχέση με τέτοιες μη ανατεθείσες σε τρίτους περιοχές. Η αρχική εγκατάσταση του Δικαιοδόχου θα είναι στο επί της συμβολής των οδών Δαβάκη αριθμ. 25 και Δημοσθένους αριθμ. 128, στην Καλλιθέα Αττικής, κατάστημα που εφεξής θα αποκαλείται στο παρόν συμβόλαιο χάριν συντομίας "το Κατάστημα", σύμφωνα με τους παρακάτω όρους, υποχρεώσεις και προϋποθέσεις. Το σύνολο των δικαιωμάτων που έτσι παραχωρούνται με το παρόν συμβόλαιο μπορεί να αναφέρονται παρακάτω και με τον όρο "το franchise".

2. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει και συμφωνεί ότι το franchise του παραχωρείται αποκλειστικά και μόνο σε σχέση με το Κατάστημα και ότι συνεπώς δεν μπορεί να κάνει καμία κατασκευαστική εργασία επεκτάσεως ή περιορισμού του Καταστήματος ή να χρησιμοποιήσει κι άλλο κατάστημα χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του Δικαιοπαρόχου που θα αποφασίσει θετικά ή αρνητικά χωρίς να δεσμεύεται από τίποτε και κατά την απόλυτη κρίση του κι ενδεχομένως υπό όρους διαφορετικούς από εκείνους που προβλέπονται στην παρούσα σύμβαση.

3. Μορφή παραχώρησης. Ο Δικαιοδόχος ρητά αναγνωρίζει και συμφωνεί ότι ο Δικαιοπάροχος μπορεί μόνος του να κατασκευάσει ή μισθώσει και

λειτουργήσει αλλά και να δώσει το δικαίωμα σε άλλον ή άλλους ή και στον ίδιο τον Δικαιοδόχο (ανάλογα με την επίδοση του σαν Δικαιοδόχου ή οποία θα κριθεί αποκλειστικά από τον Δικαιοπάροχο καθ' οιονδήποτε τρόπο αυτός νομίζει) να κατασκευάσουν ή μισθώσουν και λειτουργήσουν οποιοδήποτε άλλο κατάστημα με χρήση του Franchise στην ίδια περιοχή όπου βρίσκεται το Κατάστημα υπό την προϋπόθεση ότι ο Δικαιοπάροχος καλή τη πίστη πιστεύει ότι η αγορά της περιοχής όπου βρίσκεται το Κατάστημα μπορεί λογικά να συντηρήσει τόσο την επιχείρηση του Καταστήματος όσο και μία νέα τέτοια μονάδα ή μονάδες.

4. Παραδοχές-Γνωστοποίηση. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει ότι η επιτυχία της επιχείρησης του Καταστήματος στην οποία αποβλέπει το παρόν συμφωνητικό εξαρτάται κατά κύριο λόγο από την ικανότητα του Δικαιοδόχου σαν ανεξάρτητου επιχειρηματία. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει ότι ο Δικαιοπάροχος δεν έχει εγγυηθεί ούτε την επιτυχία της επιχείρησης του Καταστήματος του Δικαιοδόχου ούτε κάποιο ελάχιστο εγγυημένο εισόδημα. Ο Δικαιοδόχος περαιτέρω αναγνωρίζει ότι (α) ο Δικαιοπάροχος δεν του παρουσίασε οποιασδήποτε φύσης οικονομικές προβλέψεις για να διευκολυνθεί η υπογραφή της παρούσης σύμβασης, (β) ο Δικαιοπάροχος δεν του παρέσχε καμία εγγύηση ή υπόσχεση ή διαβεβαίωση άλλη από τις ρυθμίσεις του παρόντος για να διευκολυνθεί η υπογραφή της παρούσης σύμβασης και (γ) έλαβε από τον Δικαιοπάροχο όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και υλικό που φορούν στην λειτουργία της επιχείρησης του Καταστήματος, όλες τις πληροφορίες σχετικά με την εταιρική μορφή και δομή και την επιχειρηματική υπόσταση του Δικαιοπαρόχου όπως επίσης σχετικά με την μέχρι σήμερα ιστορική πορεία του Συστήματος και, τέλος, κάθε πληροφορία αναγκαία κατά την γνώμη του Δικαιοδόχου για να αποφασίσει ο Δικαιοδόχος την σύναψη του παρόντος.

Δ. Διάρκεια κι ανανέωση

1. Η παρούσα σύμβαση αρχίζει σήμερα και συμφωνείται διάρκειας έντεκα (11) ετών λήγουσα την 08/05/2013, εκτός αν λυθεί νωρίτερα σύμφωνα με άλλον όρο της. Μετά την παρέλευση και της άνω ενδεκαετίας η συνέχιση της συνεργασίας μεταξύ Δικαιοπαρόχου και Δικαιοδόχου θα γίνεται μόνο με σχετική νέα συμφωνία μεταξύ τους.

Ε. Παροχές και Υποστήριξη

Ο Δικαιοπάροχος συμφωνεί να εξασφαλίσει στον Δικαιοδόχο τις ακόλουθες παροχές και υποστήριξη:

1. Χρήση Συστήματος. Το δικαίωμα χρήσης του Συστήματος όπως αυτό επαρκώς περιγράφεται πιο πάνω (Κεφάλαιο Β', παρ. 1, στοιχεία α,β,γ και δ) σε συνδυασμό με κάθε μελλοντική ανανέωση, προσθήκη, συμπλήρωση, αφαίρεση, μεταβολή, βελτίωση ή προσαρμογή του από πλευράς του Δικαιοπαρόχου και κατά την απόλυτη κρίση του. Στο σημείο αυτό συμφωνείται ρητά ότι ο Δικαιοδόχος, εξόδοις του, θα κάνει τις ανάλογες αλλαγές ή όσες χρειάζονται για να προσαρμόσει τυχόν τέτοια νέα στοιχεία.

2. Ένταξη-Εκπαίδευση. Την ένταξη του Δικαιοδόχου στο Σύστημα με την παροχή σ' αυτόν κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσης του (ιδιαίτερα σε θέματα, εμφάνιση και καθαριότητας του Καταστήματος, συμπεριφοράς του προσωπικού, παρασκευής και σερβιρίσματος των Προϊόντων) και την συνεχή υποστήριξη του Δικαιοδόχου κατά τη διάρκεια της παρούσας σύμβασης κατά τους ειδικότερους όρους αυτής και του Συστήματος για ευπρόσωπη εμφάνιση και λειτουργία του Καταστήματος. Αλλά και σε σχέση με το προσωπικό του Δικαιοδόχου, την αρχική αλλά και κάθε περιοδική εκπαίδευση του εκάστοτε απασχολούμενου στο Κατάστημα διοικητικού

προσωπικού και πωλητών στα Προϊόντα, την νοοτροπία και τις πολιτικές του Συστήματος και μόνο σε εγκαταστάσεις του Δικαιοπαρόχου. Σε περίπτωση αίτησης του Δικαιοδόχου να γίνουν οι παραπάνω διαδικασίες εκπαίδευσης σε δικό του χώρο, τότε αυτός αναλαμβάνει να καλύψει κάθε σχετικό έξοδο μετακίνησης, παραμονής, γευμάτων, αποζημιώσεων εκτός έδρας των εκπαιδευτών κι αλλά τυχόν συναφή έξοδα όπως και όταν αυτά προκύψουν. Τέλος, η υποστήριξη αυτή θα περιλαμβάνει τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα και την διαφήμιση του Συστήματος.

3. Τεχνική υποστήριξη. Την αποκλειστική υποστήριξη σε θέματα τεχνικής μελέτης και εφαρμογής σε σχέση με τον απαραίτητο εξοπλισμό σε σκεύη παρουσίασης, έπιπλα, βοηθητικά μέσα καθώς και την διακόσμηση και διαρρύθμιση των εσωτερικών χώρων και της προσόψεως του Καταστήματος σύμφωνα με τις προδιαγραφές που έχει θέσει ο Δικαιοπάροχος, εξόδους του Δικαιοδόχου.

4. Προμήθεια Προϊόντων. Την τακτική προμήθεια του Δικαιοδόχου με τα Προϊόντα (σε χρόνους που υποδεικνύει ο Δικαιοπάροχος) και συγκεκριμένων εγγράφων παραγγελιών του Δικαιοδόχου προς τον Δικαιοπάροχο ή προς οποιονδήποτε τρίτο υποδείξει ο Δικαιοπάροχος κατά την απόλυτη κρίση του. Οι Παραγγελίες ρυθμίζονται από το Σύστημα. Τα τιμολόγια αγοράς των Προϊόντων από τον Δικαιοδόχο θα εξοφλούνται πάντοτε μετρητοίς κατά την παραλαβή των Προϊόντων. Η άρνηση πληρωμής τιμολογίου του Δικαιοπαρόχου από τον Δικαιοδόχο σε σχέση με συγκεκριμένη παραγγελία δίδει στον Δικαιοπάροχο το δικαίωμα να μη παραδώσει τα προϊόντα της παραγγελίας στον Δικαιοδόχο και να καταγγείλει το παρόν.

5. Προγράμματα ομαδικής προμηθείας. Την ενδεχόμενη ευκαιρία

συμμετοχής του Δικαιοδόχου σε προγράμματα ομαδικής προμηθείας εξοπλισμού, αναλωσίμων ή και σε χρηματοοικονομικά προγράμματα για χαμηλότερο κόστος.

6. Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών. Την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σ' ότι αφορά την εξεύρεση διοικητικού προσωπικού ή/και προσωπικού πωλήσεων για το Κατάστημα, εφόσον κρίνεται τούτο απαραίτητο από τον Δικαιοπάροχο. Τα κριτήρια επιλογής του προσωπικού σε κάθε περίπτωση πρέπει να είναι σύμφωνα με τα κριτήρια επιλογής του Συστήματος. Επίσης ο Δικαιοπάροχος, μέσω ειδικευμένων στελεχών που απασχολεί, θα επισκέπτεται κατά διαστήματα τον Δικαιοδόχο και θα παρέχει συμβουλές / οδηγίες για την καλύτερη λειτουργία της επιχείρησης του τελευταίου, χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση του Δικαιοδόχου. Τέλος, ο Δικαιοπάροχος, μέσω ειδικευμένων στελεχών θα παρέχει στον Δικαιοδόχο, κατά την απόλυτη κρίση κι ευχέρεια του Δικαιοπαρόχου, στατιστικά στοιχεία και πληροφόρηση για την οικεία αγορά όπου δραστηριοποιείται το Σύστημα στην Ελλάδα.

7. Διαφήμιση. Την προβολή και διαφήμιση του Δικαιοδόχου μέσα από ένα γενικό πρόγραμμα πανελληνίας κλίμακας κατά την επιλογή και της απολύτου επιλογής του Δικαιοπαρόχου στα εθνικά μέσα ενημέρωσης που είναι ενιαίο για ολόκληρο το δίκτυο των Δικαιοδόχων. Συμφωνείται ότι το Κατάστημα θα συμπεριλαμβάνεται πάντοτε σε κάθε διαφημιστικό πρόγραμμα του Δικαιοπαρόχου κατά τα ανωτέρω όπου αυτό είναι τεχνικά δυνατό και γίνεται αναλυτική αναφορά στο δίκτυο.

8. Εγκαίνια. Εντός ενός μηνός από την έναρξη λειτουργίας του Καταστήματος ο Δικαιοδόχος, με δικές του δαπάνες, θα οργανώσει τα επίσημα "εγκαίνια" του Καταστήματος τα οποία όμως θα σχεδιάσει ο Δικαιοπάροχος ώστε η σχετική προβολή του Καταστήματος να αρμόζει στην εικόνα και φήμη του

Συστήματος.

ΣΤ. Αμοιβές / Δικαιώματα

1. Περιοδικά δικαιώματα. Μετά την έναρξη λειτουργίας του Καταστήματος και για όλη τη διάρκεια ισχύος της παρούσας σύμβασης ο Δικαιοδόχος θα καταβάλλει στον Δικαιοπάροχο μόνιμο δικαίωμα (royalty) πού ανέρχεται σε ποσοστό πέντε τοις εκατό (5%) μηνιαίως επί των καθαρών πωλήσεων του καταστήματος από πωλήσεις εμπορευμάτων και υπηρεσιών τοις μετρητοίς και επί πιστώσει και πριν από την αφαίρεση οποιασδήποτε δαπάνης, προμήθειας, επιβάρυνσης ή οφειλής. Τα σχετικά ποσά του δικαιώματος θα καταβάλλονται από τον Δικαιοδόχο σε ειδικό τραπεζικό λογαριασμό του Δικαιοπαρόχου πού ο τελευταίος θα του υποδείξει έγγραφα μέσα σε τρεις (3) ημέρες από την υπογραφή της παρούσας σύμβασης. Οι καταβολές του δικαιώματος θα γίνονται από τον Δικαιοδόχο δώδεκα (12) φορές τον χρόνο, ήτοι μέσα στις πέντε πρώτες (5) εργάσιμες ημέρες εκάστου μηνός. Σε περίπτωση καθυστέρησης της καταβολής του δικαιώματος πέραν του πενθημέρου, ο Δικαιοδόχος θα επιβαρύνεται με τον εκάστοτε νόμιμο τόκο μέχρι την ημέρα της ολοσχερούς καταβολής όλων των οφειλομένων στον Δικαιοπάροχο ποσών και ανεξάρτητα από το εάν ο Δικαιοπάροχος επέλεξε ή όχι να ασκήσει το δικαίωμα του λύσεως της παρούσας σύμβασης.

2. Γίνεται επίσης αμοιβαίως αποδεκτό και διασαφηνίζεται ότι η αμοιβή αυτή της Δικαιοπαρόχου παριστά το προς αυτήν αντάλλαγμα για την συνεχή και σταθερή παροχή υπηρεσιών της προς τον Δικαιοδόχο, σχετικών με την διαφήμιση του δικτύου «Γρηγόρης Μικρογεύματα», καθώς και κυρίως την εν γένει οργάνωση και υποστήριξη λειτουργίας του Δικαιοδόχου ως μέλους του δικτύου αυτού, ενώ επίσης εν σχέση προς την εκπλήρωση αυτής του της υποχρέωσης ο Δικαιοδόχος

υποχρεούται:

α) Να καταχωρεί όλες τις πωλήσεις του σε έντυπα που θα παρέχονται ή θα καθορίζονται κάθε φορά από την Δικαιοπάροχο και να καταχωρεί επίσης σε αυτά κάθε πληροφορία ή λεπτομέρεια που θα κρίνεται κάθε φορά αναγκαία για την τελευταία.

β) Να παραδίδει στην Δικαιοπάροχο (επί τη αιτήσει αυτής) όχι αργότερα από την 5^η ημέρα κάθε μηνός, γραπτή περίληψη που θα δείχνει ακαθάριστες εισπράξεις, δαπάνες, ανάλυση καταναλώσεων, κατάσταση αποθήκης και άλλων λειτουργιών του καταστήματος, ή και τις σχετικές περιοδικές δηλώσεις ΦΠΑ εκάστου μηνός, αναλόγως του τι ζητείται από την Δικαιοπάροχο. Ο τύπος της γραπτής αυτής φόρμας πρέπει να είναι αυτός που θα καθορίζεται κάθε φορά από την Δικαιοπάροχο. Η φόρμα αυτή ή και οι περιοδικές δηλώσεις του ΦΠΑ αποσπελλόμενες (αναλόγως του τι έχει ζητηθεί κατά τα ανωτέρω) θα συνοδεύονται είτε από επιταγή εκδόσεως του Δικαιοδόχου και της αυτής ημερομηνίας σε διαταγή της Δικαιοπαρόχου, αναλογούσα στο καθορισμένο ανωτέρω ποσοστό επί των πωλήσεων του καταστήματος κατά τον προηγούμενο μήνα είτε από το σχετικό αποδεικτικό καταθέσεως (εξτρέ) στον τραπεζικό λογαριασμό της Δικαιοπαρόχου.

γ) Να καταχωρεί όλες τις πωλήσεις σε ταμειακή μηχανή η οποία θα είναι της απόλυτης επιλογής της Δικαιοπαρόχου και

δ) Να μεριμνά ώστε εσφαλμένες ή ακυρωθείσες αποδείξεις και τιμολόγια, να διατηρούνται ώστε να υπάρχει η αναγκαία φυσική ακολουθία των αριθμών, των αποδείξεων και των τιμολογίων.

ε) Να τηρεί τα λογιστικά βιβλία τα προβλεπόμενα από το φορολογικό νόμο, καθώς επίσης και οποιοδήποτε τυχόν βιβλίο ή στοιχείο καθοριζόμενο από το Σύστημα και να επιτρέπει σε κάθε πρόσωπο εξουσιοδοτημένο από την

Δικαιοπάροχο να εισέρχεται σε όλες τις εργάσιμες ώρες, στους χώρους όπου τηρούνται αυτά τα βιβλία ή στοιχεία προς τον σκοπό του ελέγχου τους και όταν το ζητήσει εγγράφως η Δικαιοπάροχος να επιτρέψει τον έλεγχο των βιβλίων της από Ελεγκτή της κοινής εκλογής των, με δαπάνη της Δικαιοδόχου και να δέχεται το ύψος των πωλήσεων το οποίο θα προσδιορίζει τούτος, αν και όταν η Δικαιοπάροχος διατηρεί αμφιβολίες σχετικά με το αν το δηλούμενο από τον Δικαιοδόχο ύψος των πωλήσεων, είναι σύμφωνο με το πραγματικό.

Στην περίπτωση αυτή, ο Δικαιοδόχος οφείλει να καταβάλλει με επιταγή σε διαταγή της Δικαιοπαρόχου, ποσοστό επτά τοις εκατό (7%), ολόκληρης της διαφοράς μεταξύ του καθοριζόμενου από τον Ελεγκτή, ύψους πωλήσεων και του από τον Δικαιοδόχο, δηλουμένου, εντός 1 (ενός) μηνός από της κοινοποιήσεως σ' αυτήν της εκθέσεως του Ελεγκτή.

3. Η Δικαιοπάροχος από το άνω ποσοστό του 7% και συγκεκριμένα ποσό που αναλογεί μέχρι ποσοστό τρία τοις εκατό (3%) των καθαρών πωλήσεων ου καταστήματος από πωλήσεις εμπορευμάτων και υπηρεσιών τοις μετρητοίς και επί πιστώσει και πριν από την αφαίρεση οποιασδήποτε δαπάνης προμήθειας επιβάρυνσης ή οφειλής, θα διαθέτει κατά την κρίση της για δαπάνες Marketing διαφήμισης πανελληνίας κλίμακας και οι οποίες δαπάνες θα πραγματοποιούνται όποτε η Δικαιοπάροχος θεωρεί αναγκαίο, σύμφωνα με τη σχετική πολιτική της για την προώθηση πωλήσεων και διαφήμισης του ονόματος.

Z. Υποχρεώσεις του Δικαιοδόχου

1. (α) Ο Δικαιοδόχος θα είναι ατομική επιχείρηση και υποχρεούται να παρέχει ο ίδιος στο Κατάστημα τη συνεχή προσωπική του εργασία και να το ελέγχει κατά πάντα χρόνο αδιαλείπτως τόσο από άποψη οικονομική και λειτουργική όσο και σε σχέση με την πιστή τήρηση του Συστήματος και των

συμφωνιών του παρόντος.

(β) Ο Δικαιοδόχος έχει το δικαίωμα να προβαίνει σε σύσταση εταιρείας οποιασδήποτε μορφής υπό τους απαράβατους όρους (συντρέχοντας σωρευτικά) ότι:

αα. σκοπός της συσταθισόμενης εταιρείας θα είναι η λειτουργία καταστήματος Γρηγόρης μικρογεύματα και η εμπορία αποκλειστικά των προϊόντων του συστήματος Γρηγόρης μικρογεύματα,

ββ. ο Δικαιοδόχος θα είναι ο νόμιμος εκπρόσωπος της συσταθισομένης εταιρείας στην οποία θα συμμετέχει με ποσοστό τουλάχιστον 67% εάν αυτή είναι ανώνυμη εταιρεία, με ποσοστό τουλάχιστον 51% εάν αυτή είναι εταιρεία περιορισμένης ευθύνης στην οποία όμως θα πρέπει να έχει και την πλειοψηφία των κεφαλών/εταίρων και τέλος με ποσοστό τουλάχιστον 51% σε κάθε άλλη προσωπική εταιρεία στην οποία αυτός θα είναι ο ομόρρυθμος εταίρος,

γγ. η συσταθισόμενη εταιρεία θα προσυπογράψει την παρούσα σύμβαση αναλαμβάνοντας όλες τις εξ αυτής υποχρεώσεις και δικαιώματα.

2. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να εφαρμόζει με απόλυτη συνέπεια όλα όσα ορίζονται στο Σύστημα όπως αυτό θα αναθεωρείται κάθε φορά από τον Δικαιοπάροχο και τις αρχές του Συστήματος κατά την παρούσα σύμβαση και τις εκάστοτε έγγραφες υποδείξεις του Δικαιοπαρόχου, να λειτουργεί το Κατάστημα μόνιμα με όλα τα απαιτούμενα έγγραφα περιλαμβανομένων των οποιωνδήποτε απαραίτητων διοικητικών εγγράφων (π.χ. αδειών κλπ) και να πληρεί κατά πάντα χρόνο όλες τις νόμιμες προϋποθέσεις λειτουργίας του Καταστήματος. Τέλος, να συμμορφώνεται απόλυτα με την κείμενη υγειονομική, αγορανομική, φορολογική και εργατική νομοθεσία αλλά και με οποιασδήποτε άλλες νομοθετικές ή κανονιστικές διατάξεις διέπουν την λειτουργία του Καταστήματος.

3. Ο Δικαιοδόχος συμφωνείται με την παρούσα να διεξάγει εντός του Καταστήματος (στο όνομα του και για λογαριασμό του και με δικό του κίνδυνο) εργασίες λιανικής και χονδρικής πώλησης προς τρίτους καταναλωτές (ρητά απαγορευμένης της πώλησης σε χονδρεμπόρους προς μεταπώληση) αποκλειστικά των Προϊόντων (ως ετοιμών προϊόντων) που θα αγοράζονται (είτε ως έτοιμα προϊόντα είτε ως συστατικά για Παρασκευή προϊόντων εντός του Καταστήματος) επίσης αποκλειστικά από τον Δικαιοπάροχο ή από προμηθευτές με τους οποίους ο Δικαιοπάροχος έχει συνάψει ειδικές συμβάσεις και τους οποίους αυτός γνωστοποιεί στον Δικαιοδόχο, λόγω της ιδιαιτερότητας των συνταγών και του τρόπου προετοιμασίας τους που είναι στοιχεία χαρακτηρίστηκα του Συστήματος και αποτελούν διαμορφωμένη γευστική συνείδηση των καταναλωτών, αλλά και λόγω του ότι αυτό είναι απαραίτητο για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του Συστήματος και Δικτύου Γρηγόρης μικρογεύματα. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να μη παράγει, αγοράζει, πωλεί, μεταπωλεί ή χρησιμοποιεί καθ' όλην τη διάρκεια της παρούσας σύμβασης προϊόντα ανταγωνιστικά προς τα Προϊόντα. Έχει μόνο τη δυνατότητα να πωλεί συμπληρωματικά προϊόντα υπό την απαραίτητη όμως προϋπόθεση της προηγούμενης έγγραφης έγκρισης του Δικαιοπαρόχου αναφορικά με το είδος των προϊόντων και τον χώρο τοποθέτησης και προβολής τους στο Κατάστημα. Ρητά συμφωνείται μεταξύ των εδώ συμβαλλομένων ότι η επιβολή αυτής της υποχρέωσης είναι απαραίτητη για την διατήρηση της κοινής και γνωστής στους καταναλωτές ταυτότητας και φήμης του Συστήματος και Δικτύου Γρηγόρης μικρογεύματα. Σε σχέση με τις τιμές μεταπώλησης των Προϊόντων ο Δικαιοπάροχος έχει απλώς δικαίωμα σύστασης στον Δικαιοδόχο τιμών μεταπώλησης τους με την έννοια της συνεισφοράς της σχετικής εμπειρίας του

Δικαιοπαρόχου με τη μορφή χρήσιμων συστάσεων. Σε κάθε περίπτωση ο Δικαιοπάροχος έχει το δικαίωμα καθορισμού ανωτάτων τιμών μεταπώλησης των Προϊόντων.

4. Ο Δικαιοδόχος θα λαμβάνει κάθε μέριμνα ώστε τα Προϊόντα που πωλούνται στο Κατάστημα να συντηρούνται, παρασκευάζονται, πακετάρονται και σερβίρονται σύμφωνα με τις υποδείξεις του Δικαιοπαρόχου και με το Σύστημα. Όλες αυτές οι διαδικασίες είναι άλλωστε μέρος της παρεχόμενης από τον Δικαιοπάροχο εκπαίδευσης και θα τηρούνται επακριβώς από τον Δικαιοδόχο.

5. Ο Δικαιούχος υποχρεούται να διαθέτει στο Κατάστημα κατά πάντα χρόνο επαρκείς ποσότητες Προϊόντων ώστε να καλύπτεται τυχόν αυξημένη ζήτηση.

6. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να εφαρμόζει με απόλυτη συνέπεια όλα τα προγράμματα, τις πολιτικές εξυπηρέτησης της πελατείας και τις μεθόδους πωλήσεων που υποδεικνύει ο Δικαιοπάροχος, εξασφαλίζοντας συγχρόνως την τάξη, τη καθαριότητα και την εύρυθμη λειτουργία του Καταστήματος κατά τα πρότυπα που θέτει το Σύστημα σε συνδυασμό με την διασφάλιση της κατά νόμο λειτουργίας της επιχείρησης του Δικαιοδόχου με την νομική μορφή που αυτή συμβάλλεται στην παρούσα. Συναφώς ο Δικαιοδόχος έχει την υποχρέωση να ακολουθεί αλλά και προτείνει πολιτικές για την συνεχή βελτίωση του Συστήματος.

7. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται με δαπάνες του να αναρτά και να διατηρεί, μέσα και έξω από το Κατάστημα, επιγραφές, αφίσες, αγγελίες ή άλλο διαφημιστικό υλικό που θα έχει έγγραφα υποδειχθεί ή εγκριθεί από τον Δικαιοπάροχο και μόνο και που θα υπαγορεύεται από το Σύστημα. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται συναφώς να διατηρεί τις προδιαγραφές ποιότητας, εμφανίσεως, λειτουργίας και πωλήσεων που υπαγορεύει το Σύστημα και η φήμη του.

8. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να διατηρεί επαρκώς εκπαιδευμένο

- προσωπικό πωλήσεων και διοικητικό προσωπικό προς εξυπηρέτηση των πελατών του, κατάλληλο από πλευράς εμπειρίας και δυνάμενο να αντεπεξέλθει στις ανάγκες της επιχείρησης κατά το παρόν και να εκπαιδεύει το προσωπικό κατά τα πιο πάνω (Κεφάλαιο Ε, παρ. 2) οριζόμενα.

9. Να γνωστοποιήσει στον Δικαιοπάροχο το προσωπικό αυτού πριν από την έναρξη λειτουργίας του Καταστήματος και να γνωστοποιεί στον Δικαιοπάροχο οποιαδήποτε αλλαγή προσωπικού στα πλαίσια εφαρμογής του παρόντος.

10. Να απομακρύνει ή απολύει οποιονδήποτε εργαζόμενο ο οποίος αποδεδειγμένα έχει υποπέσει επανειλημμένα σε σοβαρά παραπτώματα κατά την εκτέλεση της εργασίας του, τα οποία παρακωλύουν, δυσφημούν ή βλάπτουν τη σωστή ή/και συμβατική λειτουργία του Καταστήματος και την φήμη του Συστήματος και κατόπιν τριών εγγράφων επισημάνσεων προς αυτόν. Προς τούτο, ο Δικαιοδόχος πρέπει να γνωρίζει εγγράφως στο Δικαιοπάροχο τα σοβαρά παραπτώματα του προσωπικού του.

11. Να καταβάλλει κάθε προσπάθεια ώστε οι υπηρεσίες που θα παρέχει να αυξάνουν τη φήμη και πελατεία του σήματος Γρηγόρης μικρογεύματα και του Συστήματος.

12. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να χρησιμοποιεί απόλυτα όμοια είδη (π.χ. εξοπλισμό, σκεύη παρουσίασης κλπ) και τα ίδια είδη (επικοινωνιακό υλικό, υλικά και χαρτί περιτυλίγματος, σακούλες κλπ) μ' εκείνα που χρησιμοποιούν όλες οι επιχειρήσεις του δικτύου των δικαιοδόχων του Συστήματος και που του προμηθεύει ο Δικαιοπάροχος ή άλλοι προμηθευτές που του υποδεικνύονται από τον Δικαιοπάροχο. Προς τον σκοπό αυτό κατάλογος προμηθευτών θα κοινοποιείται από καιρού εις καιρόν από τον Δικαιοπάροχο στον Δικαιοδόχο. Ο Δικαιοδόχος διατηρεί το δικαίωμα να απευθυνθεί σε άλλον ή άλλους προμηθευτές

των ειδών γενικού εξοπλισμού για την επίτευξη καλύτερων τιμών, μόνο μετά από έγγραφη και αιτιολογημένη συναίνεση του Δικαιοπαρόχου και υπό τον όρο ότι δεν αλλοιώνεται η εμφάνιση του Καταστήματος και η λειτουργία του όπως αυτά καθορίζονται από το Σύστημα.

13. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να επιτυγχάνει ένα λογικό ετήσιο ποσοστό αύξησης του τζίρου του λαμβάνοντας υπόψη τις επικρατούσες συνθήκες της αγοράς.

14. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται ανά πάσα στιγμή και χωρίς ακόμη να έχει λάβει σχετική προηγούμενη ειδοποίηση να επιτρέπει σε οποιοδήποτε εξουσιοδοτημένο από τον Δικαιοπάροχο πρόσωπο και να διευκολύνει τον έλεγχο όλων των βιβλίων, αρχείων και άλλων εγγράφων σχετικών με την λειτουργία του Καταστήματος, όλων των λογιστικών βιβλίων, στοιχείων, αποθηκών και άλλων εγγράφων και κάθε οικονομικό στοιχείο επαλήθευσης της πιστής εφαρμογής της παρούσας σύμβασης. Το λογιστικό σύστημα πού πρέπει ν' ακολουθεί ο Δικαιοδόχος θα πρέπει να είναι σύμφωνο με τον Κ.Β.Σ. και να διευκολύνεται ο Δικαιοπάροχος στην πρόσβαση του σ' αυτό. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να συμμορφώνεται με τις τυχόν προφορικές ή / και έγγραφες υποδείξεις και συστάσεις των οργάνων ελέγχου του Δικαιοπαρόχου.

15. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να χρησιμοποιεί το Κατάστημα μόνο για την λειτουργία της στην παρούσα σύμβαση συμβαλλόμενης επιχείρησης του σαν μέρους του δικτύου των δικαιοδόχων του Συστήματος και σύμφωνα με τους όρους της παρούσας σύμβασης. Απαγορεύεται η χρήση του Συστήματος και κάθε μέσου ή μεθόδου προβλεπομένης από την παρούσα σύμβαση από τον Δικαιοδόχο ή από οποιοδήποτε μέλος του διοικητικού του προσωπικού ή του προσωπικού πωλήσεων εκτός του Καταστήματος και η απαγόρευση αυτή καλύπτει και κάθε

συγγενικό πρόσωπο, ειδικό ή καθολικό διάδοχο των ανωτέρω, φυσικού ή νομικού προσώπου και αδιάφορα αν αυτοί ενεργούν για λογαριασμό τους ή για λογαριασμό τρίτων. Συναφώς απαγορεύεται η εκ μέρους του Δικαιοδόχου και όλων των ανωτέρω περιγραφομένων προσώπων λειτουργία παρόμοιας επιχείρησης οπουδήποτε στην Ελληνική Επικράτεια και η συμμετοχή του Δικαιοδόχου και όλων των ανωτέρω περιγραφομένων προσώπων σαν εταίρων ή μετόχων σε άλλες εταιρείες ανεξάρτητα νομικής τους μορφής που οικειοποιούνται το Σύστημα όπως αυτό αναλύεται και αναπτύσσεται στην παρούσα σύμβαση.

16. (α) Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να διατηρεί το Κατάστημα τακτικό, καθαρό κλπ σύμφωνα με το Σύστημα και την ισχύουσα νομοθεσία και τον εξοπλισμό του σε άριστη κατάσταση και σύμφωνα με τις κατά καιρούς προδιαγραφές του Δικαιοπαρόχου. Προς τον σκοπό αυτό υποχρεούται συνεχώς να επιτηρεί τους χώρους του Καταστήματος και να τηρεί καθημερινά ενήμερο το Δελτίο Ελέγχου που προβλέπει το Σύστημα ώστε να διευκολύνεται έτσι και η άσκηση ελέγχου από πλευράς του Δικαιοπαρόχου και των κατά περίπτωση αντιπροσώπων του. Το Δελτίο Ελέγχου μπορεί να διαφοροποιείται μονομερώς από τον Δικαιοπάροχο ανάλογα με την ανάπτυξη του δικτύου των δικαιοδόχων του και την προσθήκη νέων Προϊόντων. Το προσωπικό πωλήσεων πρέπει να είναι πάντα καθαρό κι ευπρεπές και να φέρει την ενδυμασία που προβλέπει το Σύστημα και υποδεικνύεται από τον Δικαιοπάροχο. Οι ενδυμασίες του προσωπικού θα πρέπει πάντα να είναι εμφανίσιμες και σε περίπτωση εμφανούς φθοράς τους ο Δικαιοδόχος υποχρεούται στην άμεση αντικατάστασή τους με νέες.

(β) Μετά την παρέλευση τριετίας από της υπογραφής της παρούσας σύμβασης κι εφόσον αυτή διαρκεί, ο Δικαιοδόχος, εφόσον τούτο του ζητηθεί εγγράφως από τον Δικαιοπάροχο, θα έχει την υποχρέωση να ανακαινίσει μερικώς

ή ολικώς το Κατάστημα (ανάλογα με τις οδηγίες του Δικαιοπαρόχου) με δαπάνες του και υπό την επίβλεψη και οδηγίες του Δικαιοπαρόχου.

17. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να έχει κατά πάντα χρόνο όλες τις νόμιμες προϋπόθεσης που είναι απαραίτητες για την λειτουργία της στην παρούσα συμβαλλόμενης επιχείρησης. Η ύπαρξη, άλλωστε, αυτών των νόμιμων προϋποθέσεων κατά τη έναρξη λειτουργίας του Καταστήματος είναι απαραίτητη για την παροχή της εγκρίσεως λειτουργίας του Καταστήματος από τον Δικαιοπάροχο στον Δικαιοδόχο.

18. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να τηρεί το νόμιμο ωράριο λειτουργίας που υπαγορεύεται από το Σύστημα και την εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία.

19. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να χρησιμοποιεί αποκλειστικά γραφική ύλη κάθε χρήσεως και διαφημιστικό υλικό που θα φέρει τα σήματα του Συστήματος σύμφωνα με τα υποδείγματα που θα του δώσει ο Δικαιοπάροχος και την ένδειξη ότι ο Δικαιοδόχος λειτουργεί κατόπιν σχετικής επίσημης αδείας του Δικαιοπαρόχου.

20. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να δέχεται ανά πάσα στιγμή τυχόν παράπονα πελατείας του (για την υποδοχή των οποίων θα υπάρχει εγκατεστημένο σε εμφανές σημείο του Καταστήματος ειδικό κιτίο παραπόνων σύμφωνα με το Σύστημα), να κοινοποιεί αυτά στον Δικαιοπάροχο και να λαμβάνει μέτρα για την άμεση θεραπεία των σχετικών καταστάσεων.

21. Η συμπεριφορά και λειτουργία τόσο του Δικαιοδόχου όσο και του χρησιμοποιούμενου από αυτόν προσωπικού γενικά πρέπει να είναι σύμφωνη με τα περιγραφόμενα στο Σύστημα.

22. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να εκπληρώνει όλες του τις οικονομικές υποχρεώσεις προς τον Δικαιοπάροχο σύμφωνα με τις σχετικές διατάξεις της

παρούσας.

23. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να προγραμματίζει τις αγορές του σύμφωνα με το Σύστημα και να αναλαμβάνει στόχους αγορών που να θέτει υπόψη του Δικαιοπαρόχου στην αρχή κάθε ημερολογιακού τριμήνου.

24. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να κάνει τοπική διαφήμιση στην Περιοχή που να αντιστοιχεί στο δύο επί τοις εκατόν (2%) του ετήσιου τζίρου. Η τοπική αυτή διαφήμιση θα προεγκρίνεται από τον Δικαιοπάροχο για την προώθηση της φήμης του Συστήματος.

25. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να έχει στην προθήκη του Καταστήματος και σε εμφανές σημείο πινακίδα όπου θα αναφέρονται τα στοιχεία της επιχείρησης του Δικαιοδόχου ως ανεξάρτητου επιχειρηματία εκμεταλλευομένου το Κατάστημα προς γνώση κάθε τρίτου (κατά τέτοιο όμως τρόπο που να μη θίγεται η ενιαία οπτική ταυτότητα του Συστήματος και Δικτύου Γρηγόρης μικρογεύματα).

26. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να τηρεί πιστά τους όρους του από 07/06/2002 Ιδιωτικού Συμφωνητικού Υπομίσθωσης Καταστήματος.

Η. Απαγόρευση ανταγωνισμού – Εχεμύθεια

1. Απαγορεύεται απολύτως στον Δικαιοδόχο να θέτει σε λειτουργία ή να διατηρεί είτε ο ίδιος σαν φυσικό ή νομικό πρόσωπο είτε μέσω του/της συζύγου του είτε συγγενικού του προσώπου εξ αίματος μέχρι δεύτερου βαθμού εάν είναι φυσικό πρόσωπο ή μέσω άλλης εταιρείας στην οποία συμμετέχει ο ίδιος σαν φυσικό ή νομικό πρόσωπο και/ή τα ανωτέρω πρόσωπα και την οποία άμεσα ή έμμεσα ελέγχει ή/και ελέγχουν ανταγωνιστική (ήτοι όμοια ή παρεμφερή) του Καταστήματος επιχείρηση εντός της Περιοχής και να μην αποκτήσει μετοχές ή μερίδια σε τέτοια επιχείρηση κατά τη διάρκεια του παρόντος. Ο Δικαιοδόχος υπέχει αυτή την υποχρέωση και μετά τη λήξη ή την για οποιοδήποτε λόγο και με

οποιοδήποτε τρόπο λύση της παρούσας σύμβασης για το εύλογο διάστημα του ενός (1) έτους, μόνο όμως αναφορικά με το Κατάστημα. Εννοείται, δηλαδή, ότι για το προαναφερθέν εύλογο χρονικό διάστημα ο Δικαιοδόχος δεν θα έχει το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει το Κατάστημα (όπου ασκούσε την επιχειρηματική του δραστηριότητα κατά τη διάρκεια λειτουργίας της παρούσας σύμβασης) για την παραγωγή, αγορά, πώληση ή μεταπώληση ανταγωνιστικών προϊόντων με τα Προϊόντα, δηλαδή με τα συμβατικά προϊόντα. Επίσης ο Δικαιοδόχος είναι υποχρεωμένος να μην ασκεί άμεσα ή έμμεσα κατά τα ανωτέρω ανταγωνιστική επιχείρηση (με την έννοια που προαναφέρθηκε), είτε σε καταστήματα του Συστήματος στις περιοχές που αυτά λειτουργούν με συμβατικές αποκλειστικότητες, είτε εντός περιοχών που ο Δικαιοπάροχος έχει κρατήσει για να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά ο ίδιος, για ένα (1) χρόνο μετά την λήξη του παρόντος. Η έννοια του ελέγχου ανταγωνιστικής του Συστήματος επιχείρησης από τον Δικαιοδόχο έχει την έννοια να μην αποκτά αυτός ή αλλά εκ των προσώπων που προαναφέρθηκαν τέτοια οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο των ανταγωνιστικών αυτών επιχειρήσεων που ενδέχεται να του δώσουν τη δυνατότητα να επηρεάσει την επιχειρηματική τους συμπεριφορά. Ρητά συμφωνείται ότι η επιβολή της υποχρέωσης αυτής είναι αναγκαία τόσο για την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας του Δικαιοπαρόχου όσο και της τεχνογνωσίας του. Σε περίπτωση παράβασης των ανωτέρω επιβάλλεται ποινική ρήτρα δέκα τεσσάρων χιλιάδων εξακοσίων εβδομήντα τριών (14.673) ευρώ σε βάρος του Δικαιοδόχου και υπέρ του Δικαιοπαρόχου δικαιουμένου επιπρόσθετα να καταγγείλει το παρόν.

2. Ο Δικαιοδόχος, κατά την διάρκεια του παρόντος και ένα (1) έτος μετά την με οποιοδήποτε τρόπο λύση της, υποχρεούται να μην ενεργεί καμία πράξη

ανταγωνιστική, βλαπτική ή δυσφημιστική για τον Δικαιοπάροχο. Κατά τη διάρκεια της παρούσας, επίσης, να μη χρησιμοποιεί το Κατάστημα για οποιονδήποτε άλλο σκοπό χωρίς την προηγούμενη γραπτή συναίνεση του Δικαιοπαρόχου.

3. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται σε πλήρη εχεμύθεια κατά την διάρκεια του παρόντος και μετά την για οποιονδήποτε λόγο λύση του ως προς κάθε επαγγελματικό απόρρητο του Δικαιοπαρόχου που σχετίζεται με κάθε τρόπο με το Σύστημα του οποίου έλαβε γνώση από ή εξ αφορμής του παρόντος και να μη αποκαλύπτει μυστικά της επιχείρησης ή οποιαδήποτε πληροφορία αφορά στον Δικαιοπάροχο ώστε να διαφυλαχτούν η ταυτότητα και η φήμη του δικτύου που συμβολίζεται με το διακριτικό τίτλο και σήμα Γρηγόρης μικρογεύματα. Να καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια ώστε να εμποδίζει την αποκάλυψη ή δημοσίευση κατά οποιονδήποτε τρόπο της τεχνογνωσίας του Δικαιοπαρόχου. Ο Δικαιοδόχος υποχρεούται να επιβλέπει και ελέγχει την τήρηση της παρούσας υποχρέωσης τόσο από το προσωπικό του όσο και από κάθε εν γένει τρίτο πρόσωπο που χρησιμοποιεί λόγω ή εξ αφορμής της εφαρμογής του παρόντος και να καταγγείλει την σύμβαση εργασίας οποιουδήποτε μέλους του προσωπικού εάν αυτό προβεί σε κάποια από τις παραπάνω πράξεις και να καταβάλλει κάθε νόμιμη αποζημίωση εκ του λόγου αυτού. Σε περίπτωση παράβασης των ανωτέρω επιβάλλεται ποινική ρήτρα δέκα τεσσάρων χιλιάδων εξακοσίων εβδομήντα τριών (14.673) ευρώ σε βάρος του Δικαιοδόχου και υπέρ του Δικαιοπαρόχου δικαιουμένου επιπρόσθετα να καταγγείλει το παρόν.

Θ. Χρήση σήματος

1. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει ότι η παρούσα σύμβαση επέχει και θέση σύμβασης παραχώρησης αδείας για τη χρήση του σήματος "Γρηγόρης μικρογεύματα" του Δικαιοπαρόχου (εφεξής "το Σήμα"), και αναγνώρισης των

δικαιωμάτων του Δικαιοπαρόχου έπ' αυτού και την προστασία αυτού και ανάληψη υποχρεώσεων και για την προστασία αυτού από προσβολές τρίτων. Παράλληλα όμως ο Δικαιοδόχος υποχρεούται και σε υπογραφή ανεξάρτητης σύμβασης παραχώρησης αδείας σήματος για το Σήμα η οποία και θα κατατεθεί στο Υπουργείο Εμπορίου, Δ/ση Σημάτων.

2. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει ότι το Σήμα ανήκει στην αποκλειστική κατοχή και χρήση του Δικαιοπαρόχου, ότι ο Δικαιοδόχος δεν αποκτά οποιαδήποτε δικαιώματα επί του Σήματος δυνάμει του παρόντος εκτός από το δικαίωμα χρήσης του σύμφωνα με τον όρο 3 κατωτέρω και ότι ο Δικαιοπάροχος, μετά την υπογραφή της παρούσας, διατηρεί απεριορίστως αποκλειστικά και στο ακέραιο το δικαίωμα χρήσεως του Σήματος καθώς και της παραχώρησης του είτε στα πλαίσια ιδιωτικών συμφωνιών franchise, είτε άλλως πως, προς τρίτους με τους ίδιους, παρόμοιους ή διαφορετικούς όρους απ' εκείνους που εμπεριέχονται στην παρούσα. Ο Δικαιοδόχος δεν θα προβεί σε ενέργειες που θέτουν σε κίνδυνο τα δικαιώματα του Δικαιοπαρόχου επί του Σήματος και δεν θα χρησιμοποιήσει ή καταθέσει, άμεσα ή έμμεσα, οποιοδήποτε σήμα, διακριτικό τίτλο, επωνυμία ή δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας, σε οποιαδήποτε γλώσσα που είναι παρόμοια ή όμοια με το Σήμα ή/και κατά τρόπο που προκαλεί σύγχυση με το Σήμα ή οποιοδήποτε τμήμα, συλλαβή ή συντομογραφία του.

3. Ο Δικαιοδόχος θα δικαιούται να κάνει χρήση του Σήματος και των λοιπών Σημάτων μόνο για τη διαφήμιση και την προώθηση των πωλήσεων εντός της Περιοχής. Όλες οι διαφημίσεις και το υλικό προώθησης θα: α) συμφωνούν με τους κανόνες και τις πολιτικές του Δικαιοπαρόχου που αφορούν στην χρήση του Σήματος, β) δεν θα παραπλανούν το κοινό και δεν θα είναι επιβλαβείς για την φήμη του Δικαιοπαρόχου και του Συστήματος και γ) θα είναι σύμφωνες με την

Ελληνική νομοθεσία. Ο Δικαιοδόχος θα παραδίδει αντιπροσωπευτικά δείγματα όλου του διαφημιστικού υλικού στον Δικαιοπάροχο όταν αυτός το ζητεί και πάντως υποχρεωτικά πριν από την χρήση του για να λαμβάνει την προηγούμενη έγγραφη έγκριση του Δικαιοπάροχου. Στην περίπτωση που ο Δικαιοπάροχος ειδοποιήσει τον Δικαιοδόχο ότι συγκεκριμένη χρήση του Σήματος μέσω αυτού του υλικού δεν είναι η προσηκούμενη, ο Δικαιοδόχος θα παύει άμεσα αυτή τη χρήση μέχρις ότου το διαφημιστικό υλικό τροποποιηθεί κατά τις υποδείξεις του Δικαιοπαρόχου.

4. Ο Δικαιοδόχος θα ειδοποιεί αμέσως τον Δικαιοπάροχο όταν πληροφορείται: α) την χρήση ή την πραγματική και/ή δυνητική παραβίαση του Σήματος από οποιονδήποτε τρίτο και β) ότι η χρήση του Σήματος εντός της Περιοχής μπορεί να παραβιάσει τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα κάποιου τρίτου. Σ' αυτήν την περίπτωση ο Δικαιοδόχος θα παρέχει προς τον Δικαιοπάροχο κάθε συνδρομή που αυτός ευλόγως θα ζητά αλλά δεν θα παίρνει πρωτοβουλίες χωρίς την προηγούμενη έγκριση του Δικαιοπαρόχου.

5. Με την καθ' οιονδήποτε τρόπο λύση ή τη λήξη του παρόντος, ο Δικαιοδόχος θα παύσει να ενεργεί ως μέλος του Συστήματος, θα αφαιρέσει αμέσως όλα τα σημεία που φέρουν το Σήμα και θα επιστρέψει στον Δικαιοπάροχο κάθε είδους έντυπο υλικό που αναφέρεται στο Σήμα.

I. Εμφάνιση Καταστήματος

Κάθε παράβαση των όρων περί της εξωτερικής και εσωτερικής εμφάνισης του Καταστήματος και κάθε προσθήκη που δεν επιτράπη προηγουμένως εγγράφως από τον Δικαιοπάροχο αποτελεί λόγο άμεσης καταγγελίας του παρόντος από τον τελευταίο.

Κ. Εκχώρηση

1. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει ρητά ότι όλα τα δικαιώματα που του παραχωρούνται καθώς και οι υποχρεώσεις που αναλαμβάνει στο πλαίσιο του παρόντος είναι προσωπικά προς αυτόν ως φυσικό πρόσωπο ή προσωποπαγή προς τον ίδιο εφόσον αυτός είναι νομικό πρόσωπο, και ότι ο Δικαιοπάροχος συμφώνησε να συμβληθεί μαζί του στο παρόν αφού έλαβε πρωτίστως υπόψη όλα εκείνα τα προσωπικά χαρακτηριστικά του Δικαιοδόχου φυσικού προσώπου και αυτά των μετόχων/εταίρων και οργάνων διοικήσεως του Δικαιοδόχου νομικού προσώπου που ο Δικαιοπάροχος θεώρησε απαραίτητα για τη σύναψη του παρόντος, όπως χαρακτήρα, ηθική και κοινωνική υπόσταση, επαγγελματικά προσόντα, σοβαρότητα, ζήλο για την συγκεκριμένη επιχείρηση, οικονομική φερεγγυότητα και εν γένει επιχειρηματική δραστηριότητα μέχρι σήμερα. Κατά συνέπεια, ούτε ο Δικαιοδόχος ούτε οποιοδήποτε άλλος / άλλοι ενεργών / ενεργούντες άντ' αυτού και για λογαριασμού του μπορεί / μπορούν να εκχωρήσουν οποιοδήποτε δικαίωμα από ή εξ αφορμής του παρόντος με οποιονδήποτε τρόπο, μερικά ή ολικά, προς κάθε τρίτο χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του Δικαιοπαρόχου.

2. Περαιτέρω, ο Δικαιοδόχος, εφόσον μεν έχει την μορφή νομικού προσώπου θα έχει το δικαίωμα να εκχωρήσει, μεταβιβάσει ή επιβαρύνει με οποιονδήποτε τρόπο μετοχές ή εταιρικά μερίδια του σε κάθε δε περίπτωση, δηλαδή είτε ως φυσικό είτε ως νομικό πρόσωπο, θα δικαιούται να συγχωνεύσει, μετατρέψει, ή με οποιονδήποτε τρόπο μεταβάλει την νομική μορφή της επιχείρησής του, αλλά όλα τα ανωτέρω θα έχουν σαν αποτέλεσμα την υπαίτιο εκ μέρους του Δικαιοδόχου αυτόματη λύση της παρούσας με κάθε σχετική συνέπεια εφόσον το αποτέλεσμα των ανωτέρω θα ήταν η απώλεια του ελέγχου της εν λόγω

επιχείρησης από τον Δικαιοδόχο κατά τα κρατούντα στις συναλλαγές (π.χ. πλειοψηφία κεφαλαίου, δικαιωμάτων ψήφου κλπ).

3. Διευκρινίζεται ότι ο Δικαιοδόχος δεν έχει το δικαίωμα να μεταβιβάσει ή αναθέσει με κάθε τρόπο, άμεσα ή έμμεσα, την εφαρμογή των όρων του παρόντος ή την διαχείριση των εταιρικών του υποθέσεων, ή την εκπροσώπηση του, εφόσον πρόκειται για νομικό πρόσωπο, σε οποιονδήποτε τρίτο ή τρίτους χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του Δικαιοπαρόχου.

4. Εάν η μεταβίβαση κατά τα ανωτέρω γίνεται μεταξύ μετόχων ή συνεταιρίων είτε από τα πρόσωπα αυτά με πώληση, δωρεά ή κληρονομιά προς μέλος του άμεσου οικογενειακού τους περιβάλλοντος έχον συγγένεια μέχρι δευτέρου βαθμού, τότε θα ζητείται η συναίνεση του Δικαιοπαρόχου που θα είναι όμως και υποχρεωτική, εκτός εάν προβάλλει αυτός την ύπαρξη σπουδαίου λόγου που επιβάλλει την άρνηση του. Σε περίπτωση τέτοιων μεταβιβάσεων, ο Δικαιοπάροχος δικαιούται να ζητήσει εγγυήσεις από αυτούς προς τους οποίους γίνεται η μεταβίβαση, ώστε να εξασφαλίζεται η τήρηση των όρων του παρόντος.

5. Ο όρος "εκχώρηση", όπως χρησιμοποιείται ανωτέρω, περιλαμβάνει οποιοδήποτε γεγονός που έχει ως αποτέλεσμα οποιαδήποτε αλλαγή στον άμεσο ή έμμεσο έλεγχο επί του Δικαιοδόχου, μετοχικό ή εκπροσώπησης, περιλαμβανομένης ενδεικτικά οποιασδήποτε αλλαγής του ελέγχου αυτού που είναι αποτέλεσμα της πώλησης ή άλλης μεταβολής στο κεφάλαιο του.

6. Εν προκειμένω οι συμβαλλόμενοι αναγνωρίζουν ότι η θέσπιση των όρων του παρόντος Κεφαλαίου έχει ως σκοπό τόσο την θέσπιση και προστασία της ακώλυτης εφαρμογής των όρων της παρούσης σύμβασης και εν γένει δικαιωμάτων του Δικαιοπαρόχου στο σύστημα όσο και την μακρόπνοη διατήρηση της συνεργασίας αυτών προς το κοινό συμφέρον και την ευημερία τους.

Λ. Ακύρωση - Συμβατικές παραβάσεις και καταγγελία

Ακύρωση

Ο Δικαιοπάροχος θα έχει το δικαίωμα να ακυρώσει αμέσως και χωρίς προθεσμία την παρούσα σύμβαση μετά την νόμιμη επίδοση στον Δικαιοδόχο σχετικής εγγράφου δήλωσης εάν μέσα σε(.....) ημέρες μετά την υπογραφή της παρούσας σύμβασης ή πριν από την έναρξη λειτουργίας του Καταστήματος, οποίο συμβεί ενωρίτερα, ο Δικαιοδόχος ή, σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος είναι εταιρεία, ο υποδειχθείς από τον Δικαιοδόχο κι εγκριθείς από τον Δικαιοπάροχο διευθυντής, δεν θα έχει περάσει με επιτυχία - κατά την απόλυτη κρίση του Δικαιοπαρόχου - το αρχικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα ένταξης που προβλέπεται στο Σύστημα και αναφέρεται και στο Κεφάλαιο Ε παρ. 2 της παρούσας σύμβασης. Ο Δικαιοδόχος αναγνωρίζει ότι, λόγω της ιδιαίτερης και άκρως εξειδικευμένης γνώσης, εμπειρίας και τεχνογνωσίας του Δικαιοπαρόχου στα θέματα της απαιτούμενης εκπαίδευσης και των προσόντων για την διεύθυνση και διαχείριση της επιχείρησης franchise στο Κατάστημα, η κρίση του Δικαιοπαρόχου ως προς το εάν ο Δικαιοδόχος ή ο διευθυντής του έχει συμπληρώσει επιτυχώς αυτήν την εκπαίδευση, μπορεί να σχηματισθεί αποκλειστικά και μόνο από τον Δικαιοπάροχο και βάσει των δικών του υποκειμενικών κριτηρίων στα πλαίσια της καλής πίστης. Στην περίπτωση που ο Δικαιοπάροχος επιλέξει να ακυρώσει την παρούσα σύμβαση για τον ανωτέρω λόγο, θα είναι υποχρεωμένος να επιστρέψει στον Δικαιοδόχο το Δικαίωμα Εισόδου στο Σύστημα που ο τελευταίος του κατέβαλε μείον κάθε έξοδο στο οποίο προέβη ο Δικαιοπάροχος σε σχέση με τον συγκεκριμένο Δικαιοδόχο μέχρι την στιγμή της επίδοσης στον τελευταίο της σχετικής δήλωσης. Εάν ο Δικαιοπάροχος ασκήσει το δικαίωμα ακύρωσης της παρούσας σύμβασης σύμφωνα με αυτήν την

παράγραφο, η παρούσα σύμβαση θα θεωρηθεί αμέσως άκυρη, ανίσχυρη και άνευ αποτελέσματος και κανένας από τους συμβαλλομένους σ' αυτήν δεν θα έχει κανένα δικαίωμα ή υποχρέωση προς τον άλλο με την εξαίρεση των υποχρεώσεων του Δικαιοδόχου που περιλαμβάνονται στα Κεφάλαια Η, Θ και Μ της παρούσας σύμβασης που θα τον βαρύνουν και μετά την ακύρωση της παρούσας σύμβασης κατά τον προαναφερθέντα τρόπο.

Συμβατικές παραβάσεις και καταγγελία

1. Παράβαση οποιουδήποτε όρου της παρούσας σύμβασης (όλων των όρων αυτής θεωρουμένων ουσιωδών) από πλευράς του Δικαιοδόχου θα δίδει το δικαίωμα στον Δικαιοπάροχο να καταγγέλλει αμέσως και αζημίως γι' αυτόν την παρούσα σύμβαση με απλή έγγραφη δήλωση του απευθυνόμενη προς τον Δικαιοδόχο χωρίς προθεσμία και με άμεσα ένομα αποτελέσματα από της λήψεως αυτής από τον Δικαιοδόχο. Ο Δικαιοπάροχος θα έχει τη δυνατότητα να δίδει προθεσμία ενός (1) μηνός στον Δικαιοδόχο για την θεραπεία συγκεκριμένης παραβάσεως και σύμφωνα με τους όρους που θα περιλαμβάνονται στη σχετική έγγραφη δήλωση του Δικαιοπαρόχου προς τον Δικαιοδόχο.

2. Η παρούσα σύμβαση θα μπορεί επίσης να λύνεται άμεσα από τον Δικαιοπάροχο κατά τα ανωτέρω στις ακόλουθες περιπτώσεις: (α) σε περίπτωση κηρύξεως του Δικαιοδόχου σε κατάσταση πτωχεύσεως ή σε περίπτωση μείωσης των δραστηριοτήτων του ή παύσεως των πληρωμών του, (β) σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος τεθεί υπό εκκαθάριση οποιασδήποτε μορφής, (γ) εάν ο Δικαιοδόχος έχει κάμει μία ή περισσότερες αναληθείς δηλώσεις στα πλαίσια της παρούσας σύμβασης, (δ) σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος έχει λάβει από τον Δικαιοπάροχο πέραν των δύο (2) εγγράφων δηλώσεων / προειδοποιήσεων σύμφωνα με την δεύτερη παράγραφο του ανωτέρω όρου 1, (ε) σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος ή

οποιοδήποτε από τα πρόσωπα τα περιγραφόμενα στην παράγραφο 15 του Κεφαλαίου Ζ' καταδικασθεί αμετάκλητα από οποιοδήποτε ποινικό δικαστήριο στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό για αδικήματα που είναι ατιμωτικά, (στ) σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος δεν λειτουργήσει το Κατάστημα για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των δύο (2) εργασίμων ημερών (είναι αυτονόητο ότι εξαιρούνται επίσημες αργίες), (ζ) σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος εγγράψει οποιοδήποτε εμπράγματο βάρος επί του Καταστήματος και δεν εκπληρώσει έστω και προσωρινά την σχετική του έννομη υποχρέωση, (η) σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος δεν εκπληρώσει οποιαδήποτε υποχρέωση του εκ του σχετικού μισθωτηρίου του Καταστήματος με αποτέλεσμα να του καταγγελθεί η σχετική μίσθωση ή αποβληθεί από το Κατάστημα για οποιονδήποτε άλλο λόγο [αλλά εάν ο Δικαιοδόχος επανεγκατασταθεί στο Κατάστημα σε χρονικό διάστημα ενός (1) ημερολογιακού μηνός από της καταγγελίας ή αποβολής του, η παρούσα θα συνεχίζεται σαν να μην είχε διακοπεί], (θ) στις περιπτώσεις καταδίκης του Δικαιοδόχου από ποινικό δικαστήριο για πράξεις με τις οποίες δυσφημείται η όλη επιχειρηματική του δραστηριότητα και ιδίως το Σύστημα (ι) στις περιπτώσεις παραβίασης από τον Δικαιοδόχο των διατάξεων των Κεφαλαίων Η' και Θ' του παρόντος και (κ) σε περίπτωση που η άδεια λειτουργίας του Δικαιοδόχου λήξει ή ανακληθεί [αλλά εάν η σχετική άδεια επανεκδοθεί στο όνομα του Δικαιοδόχου σε χρονικό διάστημα ενός (1) ημερολογιακού μηνός από της λήξης ή ανάκλησης της, η παρούσα θα συνεχίζεται σαν να μην είχε διακοπεί].

3. Ο Δικαιοδόχος, μετά τη συμπλήρωση της πρώτης πενταετίας από της υπογραφής της παρούσας σύμβασης (ήτοι και πριν από τη συμβατική της λήξη) έχει το δικαίωμα καταγγελίας της παρούσας σύμβασης. Το δικαίωμα αυτό θα έχει ο Δικαιοδόχος κι εντός της πρώτης ως άνω πενταετίας της διάρκειας της

παρούσας σύμβασης εάν ο Δικαιοπάροχος κατ' επανάληψη παραβίασε ουσιώδη όρου της παρούσας σύμβασης με σοβαρά επίπτωση στην περαιτέρω λειτουργία της. Στην περίπτωση αυτή ο Δικαιοδόχος θα πρέπει να απευθύνει έγγραφη δήλωση προς τον Δικαιοπάροχο με την οποία να του δίνει προθεσμία ενός (1) μήνα για να θεραπεύσει την σχετική του συμβατική παράβαση κατά τα ανωτέρω. Σε περίπτωση διαφωνίας εκ μέρους του Δικαιοπαρόχου σ' ό,τι αφορά την ύπαρξη "κατ' επανάληψη παραβίασεως ουσιώδους όρους της συμβάσεως" εκ μέρους του, ένα τέτοιο γεγονός θα βεβαιώνεται μόνο με απόφαση του αρμοδίου κατά περίπτωση Δικαστηρίου. Μόνο με την κοινοποίηση της δικαστικής αποφάσεως που αναγνωρίζει "επανελημμένη παραβίαση όρου" της σύμβασης εκ μέρους του Δικαιοπαρόχου, θα λύεται η σύμβαση.

M. Αποτελέσματα λήξεως της συμβατικής διάρκειας με οποιοδήποτε τρόπο

1. Μετά τη λήξη της παρούσας σύμβασης για οποιονδήποτε λόγο ο Δικαιοδόχος δεν δικαιούται οποιασδήποτε αποζημίωσης.

2. Μετά τη λήξη της παρούσας σύμβασης αλλά και για κάθε παράβαση όρου της από πλευράς του Δικαιοδόχου κατά τα ανωτέρω, ο Δικαιοπάροχος διατηρεί όλα τα εκ του νόμου οριζόμενα δικαιώματα του προς αποκατάσταση κάθε θετικής και αποθετικής του ζημίας περιλαμβανομένων και των κερδών του πού προσδοκά ότι θα είχε μέχρι λήξεως της συμβατικής διάρκειας της παρούσας.

3. Μετά την καθιονδήποτε τρόπο λήξη της παρούσας σύμβασης ο Δικαιοδόχος υποχρεούται (α) να παύσει να συμπεριφέρεται σαν δικαιοδόχος του Συστήματος, (β) να παύσει να χρησιμοποιεί σήματα, εμβλήματα, διακριτικά σήματα κι επωνυμίες πού αποτελούν μέρος του Συστήματος και συγκεκριμένα μνημονεύονται στην παρούσα σύμβαση, (γ) να πληρώσει αμέσως στον

Δικαιοπάροχο κάθε οφειλόμενο ποσό για αιτία καθοριζόμενη άμεσα ή έμμεσα στην παρούσα σύμβαση (περιλαμβανομένων εξόδων και αμοιβών στις οποίες υπεβλήθη ο Δικαιοπάροχος ακριβώς λόγω της λήξεως), (δ) να επιστρέψει αμέσως στον Δικαιοπάροχο κάθε έγγραφο σχετικό με το Σύστημα πού διαθέτει, κάθε υλικό πού του παραχωρήθηκε από τον Δικαιοπάροχο στα πλαίσια της παρούσας σύμβασης, και κάθε έντυπο πού να φέρει σήματα, εμβλήματα, διακριτικά σήματα, επωνυμίες ανήκοντα στο Σύστημα κατά τα ανωτέρω, (ε) να ειδοποιήσει αμέσως κάθε επίσημο Οδηγό, τηλεφωνικούς καταλόγους, και κάθε διαφημιστικό ή άλλο έντυπο ώστε να μην συμπεριληφθεί στο άμεσο μέλλον καταχώρηση της στην παρούσα συμβαλλόμενη επιχείρησης του Δικαιοδόχου σαν μέρος του δικτύου των δικαιοδόχων του Συστήματος, (στ) να παραδώσει το Κατάστημα στον Μισθωτή.

4. Παράβαση του όρου 3 του παρόντος Κεφαλαίου από την πλευρά του Δικαιοδόχου συνεπάγεται την υποχρέωση του να καταβάλλει στον Δικαιοπάροχο σαν ποινική ρήτρα ποσό οκτώ χιλιάδων οκτακοσίων τεσσάρων (8.804) ευρώ για κάθε παράβαση και για κάθε μήνα που θα διαρκεί αυτή, ανεξάρτητα από άλλη θετική ή αποθετική ζημία.

5. Σε περίπτωση που ο Δικαιοδόχος για οποιοδήποτε λόγο αδρανοποιήσει τη λειτουργία του Καταστήματος είτε εξαναγκάσει με συνεχή δυστροπία και μη τήρηση του παρόντος τον Δικαιοπάροχο να καταγγείλει το παρόν, υποχρεούται να καταβάλλει στον Δικαιοπάροχο ποινική ρήτρα ποσού πενήντα οκτώ χιλιάδων εξακοσίων ενενήντα τεσσάρων (58.694) ευρώ συμφωνούμενη ως δίκαιη και εύλογη και ανεξάρτητα από άλλη θετική ή αποθετική ζημία, δηλώνων ρητά ότι παραιτείται από κάθε δικαίωμα προσβολής της για κάθε λόγο.

6. Ο Δικαιοδόχος παραιτείται ρητά από οποιαδήποτε αξίωση του για

αποζημίωση, "αέρα", "φήμη και πελατεία", διαφυγόντα κέρδη, επιστροφή δικαιωμάτων Franchise, κλπ, κατά την λήξη ή καταγγελία του παρόντος κατά τους όρους αυτού με οποιονδήποτε τρόπο, εκτός από την λύση του παρόντος με την υπαιτιότητα του Δικαιοπαρόχου, καθότι αναγνωρίζει και αποδέχεται ότι το παρόν συμφωνητικό είναι αποκλειστικά ορισμένου χρόνου και ο ίδιος είναι και θα ενεργεί ως ανεξάρτητος Δικαιοδόχος και επιχειρηματίας που αναλαμβάνει ηθελημένα, με δικό του σχεδιασμό και απόφαση και με ελεύθερη βούληση επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και τους κινδύνους της από αυτήν αναλαμβανόμενη με το παρόν επιχείρησης.

Ν. Σχέση Συμβαλλομένων

Κανείς από τους όρους του παρόντος δεν μπορεί να ερμηνευθεί ότι συνιστά μεταξύ των συμβαλλομένων εταιρεία, πρακτορεία, εμπορική αντιπροσωπεία κοινοπραξία ή εργοδοτική σχέση. Ο Δικαιοδόχος είναι ανεξάρτητος επιχειρηματίας αναλαμβάνοντας μόνος την επιχείρηση εκμεταλλεύσεως του Συστήματος και κάθε επιχειρηματικό και οικονομικό κίνδυνο. Αυτή ή μορφή σχέσης που καθιερώνεται με την παρούσα σύμβαση θα πρέπει να γνωστοποιείται από τον Δικαιοδόχο προς κάθε τρίτο συναλλασσόμενο με τον Δικαιοδόχο συμπεριλαμβανομένης υποχρεωτικώς και της αναρτήσεως στην πρόσοψη του Καταστήματος ειδικής ευδιάκριτης επιγραφής μικρών διαστάσεων που να καθορίζει την ιδιοκτησιακή δομή του Καταστήματος φέρουσα την επωνυμία της στην παρούσα συμβαλλόμενης επιχείρησης του Δικαιοδόχου.

Ξ. Διάφορα

1. Εφαρμοστέο δίκαιο - Δωσιδικία: Οποιαδήποτε διαφορά μεταξύ των μερών από ή εξ αφορμής της παρούσας σύμβασης θα διευθετείται φιλικά μεταξύ τους με βάση την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη και πρακτική, στα οποία

βασίζεται ουσιαστικά η παρούσα σύμβαση κατά ρητή δήλωση των συμβαλλομένων. Εάν τούτο δεν καταστεί εφικτό, τότε τα μέρη θα καταφεύγουν στην διαιτησία του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδας και ελλείψει τέτοιας ευχέρειας αρμόδια ορίζονται τα δικαστήρια Αθηνών και εφαρμοστέο το Ελληνικό Δίκαιο.

2. Τροποποιήσεις: Οποιαδήποτε τροποποίηση των όρων της παρούσας σύμβασης πρέπει να είναι έγγραφη και να υπογράφεται και από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη.

3. Μορφή δέσμευσης. Σ' όλες τις περιπτώσεις όπου απαιτείται αποδοχή, έγκριση ή συναίνεση του Δικαιοπαρόχου για πράξεις του Δικαιοδόχου προβλεπόμενες από το παρόν αυτή πρέπει να είναι έγγραφη και υπογεγραμμένη από τον νόμιμο εκπρόσωπο του Δικαιοπαρόχου, άλλως δεν λειτουργεί δεσμευτικά για αυτόν.

4. Εγγύηση. Ισχύει τόσο για την περίπτωση που ο Δικαιοδόχος είναι φυσικό πρόσωπο όσο και για την περίπτωση που αυτός είναι νομικό πρόσωπο. Στην περίπτωση που ο Δικαιοδόχος είναι νομικό πρόσωπο θα φροντίσει ώστε τις υποχρεώσεις του εκ της παρούσας σύμβασης να εγγυηθούν οι μεμονωμένοι μέτοχοι ή εταίροι ανάλογα υπογράφοντας ταυτόχρονα με την παρούσα σύμβαση εγγύησης υπέρ του Δικαιοπαρόχου σύμφωνα με το υπόδειγμα που εμφανίζεται στο Παράρτημα Γ' της παρούσας σύμβασης.

5. Συνολική συμφωνία: Η παρούσα σύμβαση περιλαμβάνει το σύνολο των συμφωνιών μεταξύ των μερών και υπερισχύει/ακυρώνει οποιαδήποτε τυχόν προγενέστερη συμφωνία, προφορική ή γραπτή, μεταξύ των συμβαλλομένων για το ίδιο θέμα.

6. Γνωστοποιήσεις: Τυχόν κοινοποιήσεις εγγράφων μεταξύ των μερών θα γίνονται στις διευθύνσεις τους που αναφέρονται στην αρχή της παρούσας σύμβασης, με συστημένη επιστολή ή/και φαξ.

7. Μη παραίτηση : Η μη άμεση επιδίωξη ή η μη επιδίωξη των δικαιωμάτων των μερών από την παρούσα σύμβαση, και ιδιαίτερα της εκπλήρωσης κάθε υποχρέωσης του αντισυμβαλλομένου από αυτήν, δεν θα σημαίνει την με οποιονδήποτε τρόπο παραίτηση τους από τα εν λόγω δικαιώματα τους. Εκτός των δικαιωμάτων που καθορίζονται με την παρούσα σύμβαση και τα οποία μπορεί να ασκήσει ο Δικαιοπάροχος, θα μπορεί παράλληλα να ασκήσει όλα του τα δικαιώματα που προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία και από όλα αυτά κατά κανένα τρόπο δεν παραιτείται.

8. Μερική ακυρότητα: Η τυχόν ακυρότητα ενός ή περισσότερων όρων της παρούσας σύμβασης δεν καθιστά άκυρη ολόκληρη την παρούσα σύμβαση κατά τη ρητή δήλωση και βούληση των μερών. Αν οποιοσδήποτε όρος της σύμβασης αυτής κηρυχθεί δικαστικά άκυρος, δεν θίγεται το κύρος όλης της σύμβασης. Τα συμβαλλόμενα μέρη δεσμεύονται σε περίπτωση κατά την οποία όρος της παρούσας σύμβασης κηρυχθεί δικαστικά άκυρος ή αντιτίθεται σε ρητή μεταγενέστερη νομοθετική πρόβλεψη, να τον αντικαταστήσουν με άλλον όρο ο οποίος θα έχει νόημα όσο το δυνατόν πλησιέστερο σε αυτό του αντικατασταθέντος όρους τροποποιώντας την παρούσα σύμβαση.

Σε βεβαίωση των ανωτέρω η παρούσα σύμβαση και τα συνημμένα σε αυτήν ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ συντάχθηκαν σε πέντε (5) πρωτότυπα, διαβάστηκαν μεγαλόφωνα, υπογράφηκαν από τους συμβαλλόμενους όπως ακολουθεί και ο μεν Δικαιοπάροχος έλαβε τρία (3) πρωτότυπα από τα οποία ένα (1) στην Υπηρεσία Σημάτων του Υπουργείου Εμπορίου μαζί με σύμβαση άδειας παραχώρησης

χρήσης σήματος κι ένα (1) στην αρμόδια γι' αυτόν ΔΟΥ, ο δε Δικαιοδόχος έλαβε δυο (2) πρωτότυπα από τα οποία το ένα (1) θα καταθέσει εμπρόθεσμα στην αρμόδια γι' αυτόν ΔΟΥ.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Για τον Δικαιοπάροχο

Για τον Δικαιοδόχο

**Ιδιωτικό συμφωνητικό τροποποίησης
συμβάσεως Franchise**

Στον Άλιμο Αττικής σήμερα την ημέρα μεταξύ των κάτωθι συμβαλλομένων, ήτοι:

Αφενός της ανώνυμης εταιρίας με την επωνυμία «ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ ΑΒΕΕ», που εδρεύει στον Άλιμο Αττικής, οδός Αρχαίου θεάτρου, αρ. 8, (ΑΦΜ 094321194/Δ.Ο.Υ. ΦΑΕΕ Πειραιώς) νομίμως εκπροσωπούμενης από τον κ. Βλάση Γρηγ. Γεωργάτο, Διευθύνοντα Σύμβουλο, εφεξής αποκαλούμενης χάριν συντομίας "ο Δικαιοπάροχος" και

Αφετέρου της κ. Χρυσοφάκη Αμαλίας με Α.Δ.Τ. Ι 246390 και Α.Φ.Μ Δ.Ο.Υ.(εφεξής αποκαλούμενη ως «ο Δικαιοδόχος») συνομολογήθηκαν κι' έγιναν αμοιβαίως και ανεπιφυλάκτως αποδεκτά τα ακόλουθα:

Δυνάμει του από 10/03/1999 συμφωνητικού, που θεωρήθηκε στην ΔΥΟ Φ.Α.Ε. Πειραιά την 10/03/1999 και έλαβε αριθμό θεωρήσεως 318 καταρτίστηκε μεταξύ των ώδε συμβαλλομένων μερών σύμβαση Franchise, αφορώσα στην εκμετάλλευση του επί της οδού Ακτή Μιαούλη, αρ. 11, στον Πειραιά καταστήματος ως αναψυκτηρίου του δικτύου «Γρηγόρης Μικρογεύματα», διάρκειας έως την 9/03/2008 Δια της υπό στοιχεία ΣΤ.2 ρήτρας (σελ. 8) της εν θέματι συμβάσεως ο Δικαιοδόχος ανέλαβε έναντι της Δικαιοπαρόχου την υποχρέωση όπως επί μηνιαίας βάσεως καταβάλει σε αυτήν ποσοστό δύο τοις εκατό (2%) επί των εισπράξεων του.

Ήδη, σήμερα δια της παρούσης τα συμβαλλόμενα μέρη συνομολογούν

την τροποποίηση της προρρηθείσας συμβάσεως Franchise και την αναβίβαση του περί ου ο λόγος ποσοστού αμοιβής της Δικαιοπαρόχου από δύο (2%) σε πέντε τοις εκατό (5%) μηνιαίως επί των καθαρών πωλήσεων του καταστήματος από πωλήσεις εμπορευμάτων και υπηρεσιών τοις μετρητοίς και επί πιστώσει και πριν από την αφαίρεση οποιασδήποτε δαπάνης, προμήθειας, επιβάρυνσης ή οφειλής. Γίνεται επίσης στα πλαίσια της τροποποίησης αυτής αμοιβαίως αποδεκτό και διασαφηνίζεται ότι η αμοιβή αυτή της Δικαιοπαρόχου παριστά το προς αυτήν αντάλλαγμα για την συνεχή και σταθερή παροχή, υπηρεσιών της προς τον Δικαιοδόχο, σχετικών με την διαφήμιση του δικτύου «Γρηγόρης Μικρογεύματα», καθώς και κυρίως την εν γένει οργάνωση και υποστήριξη λειτουργίας του Δικαιοδόχου ως μέλους του δικτύου αυτού, ενώ επίσης εν σχέσει προς την εκπλήρωση αυτής του της υποχρέωσης ο Δικαιοδόχος υποχρεούται:

α) Να καταχωρεί όλες τις πωλήσεις του σε έντυπα που θα παρέχονται ή θα καθορίζονται κάθε φορά από την Δικαιοπάροχο και να καταχωρεί επίσης σε αυτά κάθε πληροφορία ή λεπτομέρεια που θα κρίνεται κάθε φορά αναγκαία για την τελευταία.

β) Να παραδίδει στην Δικαιοπάροχο (επί τη αιτήσει αυτής) όχι αργότερα από την 5^η ημέρα κάθε μηνός, γραπτή περίληψη που θα δείχνει ακαθάριστες εισπράξεις, δαπάνες, ανάλυση καταναλώσεων, κατάσταση αποθήκης και άλλων λειτουργιών του καταστήματος, ή και τις σχετικές περιοδικές δηλώσεις ΦΠΑ εκάστου μηνός, αναλόγως του τι ζητείται από την Δικαιοπάροχο. Ο τύπος της γραπτής αυτής φόρμας πρέπει να είναι αυτός που θα καθορίζεται κάθε φορά από την Δικαιοπάροχο. Η φόρμα αυτή ή και οι περιοδικές δηλώσεις του ΦΠΑ

αποστελλόμενες (αναλόγως του τι έχει ζητηθεί κατά τα ανωτέρω) θα συνοδεύονται είτε από επιταγή εκδόσεως του Δικαιοδόχου και της αυτής ημερομηνίας σε διαταγή της Δικαιοπαρόχου, αναλογούσα στο καθορισμένο ανωτέρω ποσοστό επί των πωλήσεων του καταστήματος κατά τον προηγούμενο μήνα είτε από το σχετικό αποδεικτικό καταθέσεως (εξτρέ) στον τραπεζικό λογαριασμό της Δικαιοπαρόχου.

γ) Να καταχωρεί όλες τις πωλήσεις σε ταμειακή μηχανή η οποία θα είναι της απόλυτης επιλογής της Δικαιοπαρόχου και

δ) Να μεριμνά ώστε εσφαλμένες ή ακυρωθείσες αποδείξεις και τιμολόγια, να διατηρούνται ώστε να υπάρχει η αναγκαία φυσική ακολουθία των αριθμών, των αποδείξεων και των τιμολογίων.

ε) Να τηρεί τα λογιστικά βιβλία τα προβλεπόμενα από το φορολογικό νόμο, καθώς επίσης και οποιοδήποτε τυχόν βιβλίο ή στοιχείο καθοριζόμενο από το Σύστημα και να επιτρέπει σε κάθε πρόσωπο εξουσιοδοτημένο από την Δικαιοπάροχο να εισέρχεται σε όλες τις εργάσιμες ώρες, στους χώρους όπου τηρούνται αυτά τα βιβλία ή στοιχεία προς τον σκοπό του ελέγχου τους και όταν το ζητήσει εγγράφως η Δικαιοπάροχος να επιτρέπει τον έλεγχο των βιβλίων της από Ελεγκτή της κοινής εκλογής των, με δαπάνη της Δικαιοδόχου και να δέχεται το ύψος των πωλήσεων το οποίο θα προσδιορίζει τούτος, αν και όταν η Δικαιοπάροχος διατηρεί αμφιβολίες σχετικά με το αν το δηλούμενο από τον Δικαιοδόχο ύψος των πωλήσεων, είναι σύμφωνο με το πραγματικό.

Στην περίπτωση αυτή, ο Δικαιοδόχος οφείλει να καταβάλλει με επιταγή σε διαταγή της Δικαιοπαρόχου, ποσοστό επτά τοις εκατό (7%), ολόκληρης της διαφοράς μεταξύ του καθοριζόμενου από τον Ελεγκτή, ύψους πωλήσεων και

του από τον Δικαιοδόχο, δηλουμένου, εντός 1 (ενός) μηνός από της κοινοποίησεως σ' αυτήν της εκθέσεως του Ελεγκτή.

Η Δικαιοπάροχος από το άνω ποσοστό του 7% και συγκεκριμένα ποσό που αναλογεί μέχρι ποσοστό τρία τοις εκατό (3%) των καθαρών πωλήσεων του καταστήματος από πωλήσεις εμπορευμάτων και υπηρεσιών τοις μετρητοίς και επί πιστώσει και πριν από την αφαίρεση οποιαδήποτε δαπάνης προμήθειας επιβάρυνσης ή οφειλής, θα διαθέτει κατά την κρίση της για δαπάνες Marketing διαφήμισης πανελληνίας κλίμακας και οι οποίες δαπάνες θα πραγματοποιούνται όποτε η Δικαιοπάροχος θεωρεί αναγκαίο, σύμφωνα με τη σχετική πολιτική της για την προώθηση πωλήσεων και διαφήμισης του ονόματος.

Κατά τα λοιπά ισχύουν απαρεγκλίτως τόσο οι λοιπές ρυθμίσεις οι σχετικές με την είσπραξη της αμοιβής αυτής, όσο και οι υπόλοιπες συμβατικές ρήτρες και ρυθμίσεις της άνω από 10/03/1999 συμβάσεων Franchise.

Εις πίστωση των ανωτέρω συνετάγη το παρόν, το οποίο αφού ανεγνώσθη έγινε δεκτό και υπογράφεται ως ακολούθως :

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Ο ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΣ

Ο ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΣ

**ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΛΥΣΕΩΣ
ΣΥΜΒΑΣΕΩΣ FRANCHISE**

Στην Αθήνα, σήμερα την 1). Φεβρουαρίου 2002, ημέρα μεταξύ των συμβαλλομένων:

Αφενός της ανώνυμης εταιρίας με την επωνυμία «ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΑΒΕΕ» (με διακριτικό τίτλο «ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ ΑΒΕΕ»), η οποία εδρεύει στον Άλιμο Αττικής, επί της οδού Αρχαίου θεάτρου αριθμ. 8, νομίμως εκπροσωπούμενης για την υπογραφή του παρόντος από τον κ. Φιλάρετο Ψημμένο του Νικολάου, δυνάμει ρητής εξουσιοδοτήσεως δοθείσης δια του από 24.01.2002 πρακτικού της συνεδριάσεως του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας, (στη συνέχεια αποκαλούμενης χάριν συντομίας «ο Δικαιοπάροχος») και

Αφετέρου της κ. Αναστασίας Λαγού, κατοίκου Μεταμόρφωσης Αττικής, επί της οδού θήρας αριθμ. 36, με Α.Φ.Μ. 18082469, (στη συνέχεια αποκαλούμενης «ο Δικαιοδόχος) συνομολογούνται και γίνονται αμοιβαίως αποδεκτά τα κάτωθι:

Δια του παρόντος συμφωνητικού τα δύο συμβαλλόμενα μέρη λύουν συναινετικός και αζημίως και για αμφότερα μέρη το από 01/07/1998 Ιδιωτικό Συμφωνητικό Εμπορικής Συνεργασίας και Παραχώρησης Δικαιώματος Χρήσης Σήματος με το Σύστημα franchise, δυνάμει του οποίου ο Δικαιοδόχος λειτουργούσε επιχείρηση στο επί του 12^{ου} χλμ. της Εθνικής Οδού Αθηνών-Λαμίας (και ειδικότερα έναντι του εργοστασίου ΕΣΚΙΜΟ και πλησίον του ΕΚΕΠ)

στην Μεταμόρφωση Αττικής, κατάστημα, το οποίο είναι μισθωμένο από τον Δικαιοπάροχο, κατά το σύστημα Franchise με το σήμα «ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ» αποκλειστικός δικαιούχος, του οποίου είναι η αφενός συμβαλλόμενη εταιρία.

Ρητά συνομολογείται δια του παρόντος υπό αμφοτέρων των μερών ότι εφεξής ο Δικαιοδόχος δεν δύναται σε καμία περίπτωση εις το μέλλον να χρησιμοποιεί και να εκμεταλλεύεται εμπορικά, είτε σε υπάρχοντα είτε σε μελλοντικά καταστήματα του, το νομίμως κατοχυρωμένο σήμα «Γρηγόρης Μικρογεύματα», κύριος και δικαιούχος του οποίου είναι ο Δικαιοπάροχος και που χαρακτηρίζει τόσο το σύστημα franchise «Γρηγόρης Μικρογεύματα» όσο και τα προϊόντα που παράγονται και πωλούνται με βάση το Σύστημα.

Περαιτέρω, τα δύο συμβαλλόμενα μέρη ουδεμία απαίτηση διατηρούν έναντι αλλήλων, ποιούμενα σε κάθε περίπτωση άφεση χρέους.

Το παρόν συμφωνητικό συνετάγη και υπογράφεται σε 5 πρωτότυπα εκ των οποίων τρία έλαβε η αφενός των συμβαλλομένων και δύο η αφετέρου για να κατατεθούν στις αρμόδιες ΔΥΟ.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Ο ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟΣ

Ο ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟΣ

Ιδιωτικό Συμφωνητικό

Στην Αθήνα σήμερα, την .../12/2002 μεταξύ των κάτωθι συμβαλλομένων, ήτοι:

Αφενός της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία «ΓΡΗΓΟΡΗΣ Μικρογεύματα Ανώνυμη Εμπορική και Βιομηχανική Εταιρεία», που εδρεύει στον Άλιμο Αττικής, επί της οδού Αρχαίου θεάτρου, αρ. 8, (ΑΦΜ 094321194/Δ.Ο.Υ. ΦΑΕ Πειραιά), νομίμως εκπροσωπούμενης στο παρόν από τον Αντιπρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο αυτής κ. Βλάσιο Γρηγορίου Γεωργάτο, και

Αφετέρου του Τζαμαρία Γεωργίου, κατοίκου Παλαιού Φαλήρου Αττικής, επί της οδού Ρήγα Φεραίου, αριθμ. 52, (Α.Φ.Μ. Δ.Ο.Υ.), δηλώνονται, συνομολογούνται και γίνονται αμοιβαίως αποδεκτά τα ακόλουθα:

Μεταξύ των ανωτέρω συμβαλλόμενων μερών υπεγράφη την 14.01.1997 σύμβαση εμπορικής συνεργασίας και παραχώρησης δικαιώματος χρήσης σήματος με το σύστημα franchise για το επί της Λεωφόρου Συγγρού αριθμ. 224 στην Καλλιθέα Αττικής κατάστημα. Η σύμβαση αυτή κατετέθη προς θεώρηση στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. Καλλιθέας και έλαβε αριθμό καταχωρήσεως 15/16.01.1997. Η διάρκεια της συμβάσεως ορίσθηκε τριετής, αρχόμενη την 01/01/1997 και λήγουσα την 31/12/1999, η οποία παρατάθηκε αυτοδικαίως για μία ακόμη τριετία που λήγει την 31/12/2002.

Δια του παρόντος τα ανωτέρω συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν την παράταση της ανωτέρω αναφερομένης συναφθείσας συμβάσεως εμπορικής συνεργασίας για ένα εξάμηνο (6 μήνες), ήτοι έως την 30.06.2003 υπό τον ρητώς και ανεπιφυλάκτως αποδεχόμενο από τον αφετέρου συμβαλλόμενο όρο ότι, έως την 30/06/2003, θα προβεί σε μερική ανακαίνιση του Καταστήματος

του, ύψους εικοσιτεσσάρων χιλιάδων πεντακοσίων πενήντα (24.550) ευρω.

Ρητώς συμφωνείται μεταξύ των συμβαλλομένων μερών ότι την μελέτη του έργου της ανακαίνισης του Καταστήματος θα την εκπονήσει αρχιτέκτονας - μηχανικός που θα υποδείξει η αφενός συμβαλλόμενη εταιρία και ο οποίος θα αναλάβει και την επιμέλεια της εκτέλεσης του έργου αυτού. Η αμοιβή του αρχιτέκτονα - μηχανικού, η οποία ανέρχεται στο ποσό των χιλίων (1000) ευρώ, βαρύνει τον αφετέρου συμβαλλόμενο. Στην περίπτωση που εκπληρωθεί ο δια του παρόντος συμφωνηθείς όρος τα ανωτέρω συμβαλλόμενα μέρη θα υπογράψουν ιδιωτικό συμφωνητικό παράτασης της από 15.12.1997 συμβάσεως εμπορικής συνεργασίας για μια ακόμη τριετία, ήτοι έως την 30.06.2006. Άλλως, η από 14.01.1997 σύμβαση θα είναι πλήρως λελυμένη την 30/06/2003, δημιουργηθησομένης τότε της κατά νόμον και την σύμβαση σχέσης εκκαθαρίσεως, σύμφωνα με τον όρο αριθμ. 1 αυτής.

Σε πίστωση των ανωτέρω συντάχθηκε το παρόν σε τέσσερα (4) πρωτότυπα και αφού διαβάστηκε έγινε αμοιβαίως αποδεκτό και υπογράφηκε από τους συμβαλλόμενους ως ακολούθως :

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Η ΑΦΕΝΟΣ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΗ

Ο ΑΦΕΤΕΡΟΥ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΣ

ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΑΕΥΣΗΣ ΣΗΜΑΤΟΣ

Στον Άλιμο σήμερα την 31^η Ιουλίου 2002 μεταξύ των κάτωθι συμβαλλομένων:

(α) αφενός της ανώνυμης εταιρίας με την επωνυμία "ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ Α.Β.Ε.Ε." που εδρεύει στον Άλιμο Αττικής (οδός Αρχαίου θεάτρου, αριθμ. 8, νομίμως εκπροσωπούμενης στο παρόν από τον κ. Βλάσιο Γεωργάτο του Γρηγορίου, Αντιπρόεδρο και Διευθύνοντα αυτής Σύμβουλο, (στη συνέχεια αποκαλούμενης " η Δικαιούχος), και αφετέρου

(β) του κ. Γιακουμή Αναστασίου του Παναγιώτη, κατοίκου Νέας Μάκρης Αττικής, επί της οδού Ψαρρών, κατόχου του υπ' αριθμ. Π 349116 ΑΔΤ, με Α.Φ.Μ. 079463876, Δ.Ο.Υ. Παλλήνης, (στη συνέχεια αποκαλούμενος " ο Χρήστης"), συμφωνήθηκαν και έγιναν αμοιβαία αποδεκτά τα ακόλουθα:

1. Η Δικαιούχος είναι κυρία και δικαιούχος του σήματος "Γρηγόρης μικρογεύματα" ("το Σήμα") νόμιμα κατοχυρωμένου στο μητρώο σημάτων του Υπουργείου Ανάπτυξης της Ελλάδας με αριθμό 138332/30-1-98 και του συστήματος franchise "Γρηγόρης μικρογεύματα". Το Σήμα χαρακτηρίζει επιχείρηση με αντικείμενο δραστηριότητας την παραγωγή τυποποιημένων ειδών σνακ, ήτοι τυρόπιτες, σπανακόπιτες, μπουγάτσες, πίτσες και λοιπά συναφή είδη, όπως επίσης και διάφορες ποικιλίες σάντουιτς και ροφημάτων που στη συνέχεια θα αναφέρονται σαν "τα Προϊόντα" και που έχουν ήδη κυκλοφορήσει ευρύτατα στην ελληνική αγορά κάτω από το Σήμα.

2. Ο Χρήστης επιθυμεί να κάνει χρήση του Σήματος σε παγκόσμια

κλίμακα για να χαρακτηρίσει τόσο το Σύστημα όσο και τα προϊόντα που παράγονται και πωλούνται με βάση το Σύστημα.

3. Με την παρούσα η Δικαιούχος συμφωνεί και παρέχει στον Χρήστη και ο Χρήστης αποδέχεται την άδεια χρήσης και εμπορικής εκμετάλλευσης του Σήματος για να χαρακτηρίσει το Σύστημα και τα προϊόντα που πωλούνται με βάση το Σύστημα. Παράλληλα η Δικαιούχος θα έχει την δυνατότητα ανεξάρτητης χρήσης του Σήματος.

4. Η άνω παραχώρηση θα θεωρηθεί ισχύουσα από 17.10.2002 και θα είναι ορισμένου χρόνου και θα διαρκεί όσο χρονικό διάστημα και το από 31.07.2002 Ιδιωτικό Συμφωνητικό Ατομικού Franchise, ήτοι θα λήγει την 16.10.2007, εκτός εάν η διάρκεια του άνω συμφωνητικού παραταθεί συμβατικά οπότε η άνω παραχώρηση θα διαρκεί όσο χρονικό διάστημα και η σχετική άνω παράταση. Μετά την καθ' οιονδήποτε τρόπο λύση της παρούσας ο Χρήστης συμφωνεί να απέχει από οποιαδήποτε περαιτέρω χρήση του Σήματος.

5. Ετήσιο τίμημα για την άνω παραχώρηση ορίζεται το ποσό του ενός ευρώ καταβλητέο από τον Χρήστη στη Δικαιοδόχο μέχρι της 15ης Ιανουαρίου του επομένου της χρήσης έτους.

6. Κατά τη διάρκεια της παρούσας ο Χρήστης θα ενημερώνει έγκαιρα τη Δικαιούχο για οποιαδήποτε τυχόν παράνομη και αντισυμβατική χρήση του Σήματος από τρίτους και θα συμπαρίσταται στη Δικαιούχο σε κάθε σχετική της δικαστική επιδίωξη. Έτσι η Δικαιούχος θα δύναται να συμμετέχει σαν κύριος διάδικος ή να παρεμβαίνει σε ενδεχόμενες δίκες. Η Δικαιούχος όμως θα έχει το δικαίωμα κατά την απόλυτη διακριτική της ευχέρεια να αναθέτει στον Χρήστη τη διεξαγωγή τέτοιων δικαστικών επιδιώξεων με έξοδα του τελευταίου.

7. Ο Χρήστης δηλώνει ρητά ότι αναγνωρίζει τη Δικαιούχο σαν την μοναδική κυρία και δικαιούχο του Σήματος και της καλής φήμης (goodwill) που συνδέεται με αυτό και ότι κανένα άλλο απολύτως δικαίωμα δεν αποκτά ο Χρήστης επί του Σήματος εκ της εις αυτόν παραχωρούμενης χρήσης του ανεξαρτήτως της χρονικής της διάρκειας.

8. Η παρούσα σύμβαση διέπεται από το ελληνικό δίκαιο και αρμόδια ορίζονται τα δικαστήρια της Αθήνας.

9. Οι συμβαλλόμενοι στην παρούσα συμφωνούν κι εξουσιοδοτούν με την παρούσα την κ. Ελένη Ν. Ρέτσα και τον κ. Ιωάννη Κωνσταντίνου, Δικηγόρους Αθηνών, παρέχοντας σ' αυτούς την ειδική εντολή και πληρεξουσιότητα όπως υποβάλλουν ενώπιον κάθε Αρχής ή αρμοδίου δικαστηρίου κάθε αίτηση ή / και έγγραφο, να συντάσσουν, υπογράφουν και υποβάλλουν κάθε πράξη και δήλωση, να παρίστανται και εκπροσωπούν αυτούς ενώπιον κάθε Αρχής και αρμοδίου δικαστηρίου, να καταβάλλουν δημόσια τέλη και γενικά να προβαίνουν σε κάθε πράξη για την πραγματοποίηση κι ολοκλήρωση της παρούσας σύμβασης παραχώρησης σήματος σύμφωνα με την σύμβαση αυτή και τις κείμενες διατάξεις. Τέλος τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν, αποδέχονται κι επικυρώνουν κάθε πράξη των ως άνω πληρεξουσίων δικηγόρων τους ή όποιου άλλου τρίτου προσώπου αυτοί εξουσιοδοτήσουν σχετικά κατά τα ανωτέρω. Σε περίπτωση

λύσης με οποιοδήποτε τρόπο της παρούσας σύμβασης καθένα από τα συμβαλλόμενα μέρη δικαιούται να το γνωστοποιήσει στις παραπάνω Αρχές όπου η παρούσα θα έχει καταχωρηθεί και να ζητήσει την διαγραφή της από τα Βιβλία Σημάτων.

10. Τυχόν ακυρότητα ενός ή περισσότερων όρων της παρούσας δεν καθιστά άκυρη την παρούσα σύμβαση.

11. Κάθε τροποποίηση της παρούσας θα γίνεται μόνον εγγράφως.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

Η ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΣ

Ο ΧΡΗΣΤΗΣ

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ ΑΒΕΕ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αρχές Χρηματοδότησης
Γ. Δασκάλου
- The Franchise CO Κρήτης
Ανδρ. Αλεξανδρίδης
- Σύνδεσμος Franchise Ελλάδος
Στέλιος Σταυρίδης
- FBS – Franchise, Business, Service
Ευάγγελος Κανελλόπουλος
- Management Services
Σύμβουλοι Παροχής Ολοκληρωμένων
Υπηρεσιών Υποστήριξης Επιχ/σεων
- Συμβάσεις – Συμφωνητικά – Παραστατικά
ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ ΑΒΕΕ