

FRANCHISE ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

LA PASTERIA

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ FRANCHISE ΕΛΛΑΔΟΣ

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΤΟΥ FRANCHISE

Η **Δικαιόχρηση (Franchise)** είναι μία **εμπορική μέθοδος** (συμφωνία) κατά την οποία μια επιχείρηση (**Δικαιοπάροχος ή Franchisor**) παραχωρεί σε μια άλλη (**Δικαιοδόχος ή Franchisee**), έναντι οικονομικού ανταλλάγματος, το **δικαίωμα εκμετάλλευσης των πνευματικών δικαιωμάτων** της με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων προϊόντων και υπηρεσιών. Ο δικαιοπάροχος παράλληλα παρέχει το μηχανισμό λειτουργίας (**τεχνογνωσία**) και προώθησης του προϊόντος ή/και της υπηρεσίας. Η δικαιοχρηση είναι μια πολύ **δημοφιλής μέθοδος εκκίνησης** μιας επιχείρησης, ειδικά όταν αυτή λειτουργεί σε ένα εξαιρετικά ανταγωνιστικό **κλάδο** όπως αυτός της **εστίασης και ψυχαγωγίας**.

Το Franchise, εκτός από τις **οικονομίες κλίμακας** που επιτυγχάνει καθώς αυξάνεται ο αριθμός των καταστημάτων κυρίως σε **προμήθειες, marketing** και **λειτουργία**, βασίζεται κατά πολύ και στη **συνεισφορά της επιχειρηματικής ικανότητας του Δικαιοδόχου**.

Τα κυριότερα **πλεονεκτήματα** που προκύπτουν από την ένταξη ενός Δικαιοδόχου σε ένα αποτελεσματικό σύστημα Franchise, είναι τα εξής:

- Ο Δικαιοπάροχος έχει αναπτύξει μία τυπική λειτουργία και έχει ξεπεράσει τις περισσότερες δυσκολίες, ενώ συχνά διαθέτει **ανεπτυγμένο σύστημα λειτουργίας**
- Διαθέτει **συνεπές προϊόν και υπηρεσίες**, δοκιμασμένο **μενού**, συχνά μεγάλη **αναγνώριση του σήματος** και πιστό **πελατολόγιο**

- Ο Δικαιοπάροχος αναλαμβάνει το **marketing** και τη **διαφήμιση**, διενεργεί **έρευνες**, εκπονεί ρεαλιστικά **επιχειρηματικά σχέδια**, κάνει **αναλύσεις** αγοράς, κλπ
- Δίνει μία **ώθηση στο ξεκίνημα** μίας δραστηριότητας σε όλα τα ζητήματα των ανθρωπίνων πόρων και της διοίκησης, παρέχοντας τις πληροφορίες, τις φόρμες, τις πολιτικές και τη φιλοσοφία η οποία συνεισφέρει στην **ταχύτατη κατανόηση των μυστικών του επαγγέλματος** σε κάθε γνωστικό πεδίο της εργασίας
- Η **ανάπτυξη** του Δικαιοδόχου μπορεί να είναι **ταχύτατη**

Ο Δικαιοδόχος χρειάζεται να αντιληφθεί τη **σοβαρότητα της συμφωνίας** και να **δεσμευθεί ότι θα συνεχίσει το ποιοτικό έργο του Δικαιοπαρόχου**. Οι βασικοί **άξονες των υποχρεώσεων** που αναλαμβάνει ένας Δικαιοδόχος κατά την ένταξή του σε ένα σύστημα Franchise είναι οι εξής:

- **Να κινείται εντός συγκεκριμένων πλαισίων** σύμφωνα με τους κανόνες του Δικαιοπαρόχου, **ακολουθώντας τις προδιαγραφές** που ο πρώτος έχει θέσει τόσο στην ποιότητα των προϊόντων όσο και των υπηρεσιών προκειμένου **να εξασφαλίζει την ομοιογένεια του δικτύου Franchise**
- Να **προστατεύει τη φήμη του Δικαιοπαρόχου**
- Να του **αποδίδει** το συμφωνηθέν **οικονομικό αντάλλαγμα**
- Να **συνεργάζεται κατά τους ελέγχους** που διεξάγει ο Δικαιοπάροχος και να επωφελείται από αυτούς

ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ FRANCHISE

Ο Δικαιοπάροχος στα πλαίσια του **πακέτου δικαιόχρησης** που έχει αναπτύξει, προσφέρει:

- Το **σήμα (Brand)**
- **Τεχνογνωσία** στη σχεδίαση, κατασκευή και οργάνωση του καταστήματος
- **Λειτουργική υποστήριξη** καταστήματος
- Πλήρη και συνεχή **εκπαίδευση** και επιμόρφωση
- Συνεχή **εμπλουτισμό** της γκάμας των **προϊόντων και εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών**

- **Υποστήριξη** στα πεδία του **μάρκετινγκ** και της διαφήμισης
- Στρατηγικές **συνεργασίες με προμηθευτές**
- **Προηγμένο σύστημα διανομής** προϊόντων

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Ο Δικαιοδόχος χρειάζεται να διαθέτει το απαραίτητο **κεφάλαιο** για την υλοποίηση της επένδυσης (**αγορά εξοπλισμού** και **κατασκευαστικό κόστος**), για την καταβολή των **Entry Fees** κατά την υπογραφή της Σύμβασης Δικαιόχρησης, ένα ακόμη ποσό **για την αγορά των α' υλών** των πρώτων παραγγελιών, ενώ σημαντικό είναι να προβλέπεται και ένα **μικρό κεφάλαιο «ασφαλείας»** για την αντιμετώπιση απρόοπτων.

2. ΧΩΡΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ - ΣΗΜΕΙΟ ΠΩΛΗΣΗΣ

Αναφορικά με τον χώρο, αξίζει να σημειωθεί πως ανάλογα με την περιοχή, την εμπορικότητα του σημείου αλλά και την αναμενόμενη ζήτηση, ο Δικαιοδόχος θα προτείνει στον Δικαιοπάροχο κατάστημα με εμπορικό χώρο από **80 τ.μ. και άνω** (για κύριο χώρο χρήσης, βοηθητικούς, αλλά και εξωτερικούς χώρους).

Το κατάλληλο κατάστημα χρειάζεται να διαθέτει **ικανοποιητική προβολή**, με πρόσοψη τουλάχιστον 6m επί της κεντρικής οδού και να έχει ή να δύναται να λάβει άδεια καταστήματος **υγειονομικού ενδιαφέροντος**. Χρειάζεται να είναι τοποθετημένο σε σημείο το οποίο παρουσιάζει την **υψηλότερη δυνατή εμπορική κίνηση** στην περιοχή. Ιδανικά, να βρίσκεται σε σημείο από το οποίο διέρχονται όχι μόνο πεζοί αλλά και οχήματα τα οποία θα μπορούν να σταθμεύουν.

3. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ

Μία από τις προϋποθέσεις συνεργασίας του Δικαιοπαρόχου με τον Δικαιοδόχο, είναι η συστηματική ενασχόληση του δεύτερου με την επιχείρηση. **Ο Δικαιοπάροχος προσβλέπει στη συνεισφορά της επιχειρηματικής ικανότητας του Δικαιοδόχου** προκειμένου να εξασφαλίσει τόσο την καλή πορεία των οικονομικών της επιχείρησης, όσο

και τα ποιοτικά αποτελέσματα που έχει παρατηρηθεί ότι απορρέουν από την ενασχόληση ενός επενδυτή στη διοίκηση της επιχείρησης.

Αναφορικά με την πρόσληψη των υπαλλήλων του Δικαιοδόχου, είναι απαραίτητη η συναίνεση του Δικαιοπάροχου. **Ο Δικαιοδόχος καθώς και οι υπάλληλοι του καταστήματος, θα εκπαιδευτούν σε διάφορους τομείς**, όπως είναι ενδεικτικά η προετοιμασία και παρασκευή των τελικών προϊόντων, τα τρόφιμα και η υγιεινή τους, οι τρόποι πώλησης και προώθησης των τελικών προϊόντων, η διαχείριση των εμπορευμάτων, η διοίκηση του προσωπικού, κλπ.

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

Επιπλέον των ανωτέρω απαιτήσεων του Δικαιοπάροχου, **επιθυμητό** είναι ο Δικαιοδόχος να διαθέτει ορισμένα **χαρακτηριστικά τα οποία προάγουν τη συνεργασία**. Και αυτό διότι έχει αποδειχθεί ότι άτομα **φιλόδοξα, εργατικά, συνεργάσιμα**, με καλή επικοινωνία και **αντίληψη σε πρακτικά ζητήματα**, γίνονται ιδιαίτερα αποτελεσματικοί Δικαιοδόχοι όταν εντάσσονται στο σύστημα μίας επιτυχημένης αλυσίδας Franchise.

Το κατάστημα μπορεί να ιδρυθεί είτε από φυσικό πρόσωπο, είτε από νομικό πρόσωπο το οποίο θα πρέπει να ορίσει έναν νόμιμο εκπρόσωπο, δηλαδή ένα φυσικό πρόσωπο που θα εκπροσωπεί τον Δικαιοδόχο στις καθημερινές σχέσεις του με την εταιρεία.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISE

Η συνεργασία ανάμεσα στον **Δικαιοπάροχο** και τον **Δικαιοδόχο** επιβεβαιώνεται με την υπογραφή της **Σύμβασης Franchise** που προβλέπει μεταξύ άλλων, τα κάτωθι **βασικά ζητήματα**:

- Τη **συνεργασία** μεταξύ των δύο μερών **για 10** συνεχόμενα **έτη**, καθώς και τους τρόπους ανανέωσής της σύμβασης μετά τη λήξη
- Την **προμήθεια των προϊόντων**, όπως αυτή ορίζεται από τον Δικαιοπάροχο (Franchisor) προς τον Δικαιοδόχο (Franchisee)
- Τη **χρήση** από την πλευρά του Δικαιοδόχου, **του σήματος** και του λογότυπου της εταιρείας, της τεχνογνωσίας και όλων των μεθόδων λειτουργίας, που έχει καθιερώσει ο Δικαιοπάροχος
- Τις **υποχρεώσεις** του Δικαιοπάροχου σε θέματα εξοπλισμού, διακόσμησης, marketing, τοπικής διαφήμισης κλπ.

- Τις **υποχρεώσεις** του Δικαιοδόχου σε θέματα εκπαίδευσης, πληρωμών, επαγγελματικών μυστικών, επικοινωνίας, καθορισμού υπευθύνου καταστήματος, προμήθειας προϊόντων κλπ.
- Την **κατάρτιση προγραμμάτων** διαφήμισης και **προώθησης** των πωλήσεων του καταστήματος τόσο σε επίπεδο συνολικής παρουσίασης δικτύου, όσο και σε επίπεδο τοπικής αγοράς
- Τις **προϋποθέσεις** διακοπής της Σύμβασης εκ μέρους του Δικαιοπάροχου ή του Δικαιοδόχου, καθώς **και τα δικαιώματα** και τις υποχρεώσεις των δύο μερών μετά τη διακοπή της Σύμβασης, για οποιοδήποτε λόγο
- **Ειδικούς όρους** που αφορούν την, μεταξύ των δύο μερών, Σύμβαση Δικαιόχρησης
- Την **απαγόρευση ανταγωνιστικής δραστηριότητας** εντός πλαισίων

Στον πίνακα που ακολουθεί απεικονίζονται οι βασικές προϋποθέσεις συνεργασίας:

Προϋποθέσεις	La Pasteria
Ενδεικτικό κόστος (κατασκευαστικό & εξοπλισμού), από	απο 260.000 €
Ελάχιστη έκταση χώρου	απο 200m ²
Εξωτερικός χώρος	απαραίτητος
Διαρκή δικαιώματα (Royalties)	1ο έτος 2%, 2ο έτος 4%, 3ο έτος ανάλογα με την περιφέρεια
Διάρκεια σύμβασης (έτη)	10 έτη
Entry Fees	20.000 €
Εγγύηση καλής εκτέλεσης	15.000 €