

Δικαιοχρησία ή Δικαιόχρηση (Franchising)

Ορισμοί:

Η δικαιοχρησία αποτελεί σύστημα για τη διανομή αγαθών και υπηρεσιών στον τελικό καταναλωτή, όπου ο ιδιοκτήτης ονομάζεται δικαιοπάροχος ή δότης (franchisor) ενός κατοχυρωμένου προϊόντος

Ο δικαιοπάροχος παραχωρεί σε τρίτο επιχειρηματία που ονομάζεται δικαιοδόχος ή Λήπτης (franchisee) το δικαίωμα να:

- ◆ ασκεί επιχειρηματική δραστηριότητα για ένα προκαθορισμένο χρονικό διάστημα σε μια συγκεκριμένη περιοχή
- ◆ χρησιμοποιώντας τα εμπορικά σήματα και τις επωνυμίες, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τον τρόπο λειτουργίας που έχει αναπτύξει ο δικαιοπάροχος

Συνέχεια...

Για το παρεχόμενο δικαίωμα ο δικαιοδόχος καταβάλλει στον δικαιοπάροχο:

- Ένα τίμημα με τη μορφή αμοιβής εισόδου
- Περιοδικές προμήθειες

Ο δικαιοδόχος, με το κεφάλαιο που εισφέρει, εξασφαλίζει την τοποθεσία, την κατασκευή ή τη διαμόρφωση και τον εξοπλισμό του καταστήματος και στη συνέχεια αναπτύσσει τη μονάδα με την καθοδήγηση του δικαιοπαρόχου

Ο δικαιοπάροχος προμηθεύει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες και εφοδιάζει τον δικαιοδόχο με την τεχνογνωσία, τα πρότυπα λειτουργίας της επιχείρησης, την αρχική εκπαίδευση και τη συνεχή υποστήριξη

Τύποι Δικαιοχρησίας

- ◆ **Franchising Επιχειρηματικού Συστήματος**

Η συμφωνία περιλαμβάνει: το προϊόν, την υπηρεσία, το εμπορικό σήμα, την επιχειρηματική ιδέα, τον εμπορικό σχεδιασμό, τα πρότυπα διαδικασίας ελέγχου και το πλαίσιο συνεχούς υποστήριξης και καθοδήγησης

- ◆ **Franchising Εμπορικού Σήματος ή Διανομής**

Μορφές Δικαιοχρησίας

- ◆ **Ανάλογα με το αντικείμενο του franchising**
 - ◆ Franchising Διανομής
 - ◆ Franchising Παροχής Υπηρεσιών
 - ◆ Franchising Παραγωγής ή Βιομηχανικό Franchising
 - ◆ Μικτό Franchising
- ◆ **Ανάλογα με τον τρόπο ενσωμάτωσης των δικαιούχων στο σύστημα franchising και το βαθμό εξάρτησης τους από τον δικαιοπάροχο**
 - ◆ Franchising Υπαγωγής
 - ◆ Franchising Ισοτιμίας

Πλεονεκτήματα & Μειονεκτήματα της Δικαιοχρησίας

- ◆ **Πλεονεκτήματα για το δικαιιοπάροχο**
 - **Επεκτείνει τη δραστηριότητά του**
 - **Επιτυγχάνει ταχεία επέκταση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του**
 - **Επιτυγχάνει την ανάπτυξη επιχειρηματικών ευκαιριών για μια ολόκληρη περιοχή**
 - **Περνάει την ευθύνη της καθημερινής διαχείρισης στο δικαιιοδόχο, έτσι ώστε να περιορίζεται ο κίνδυνος πιθανών μελλοντικών υποχρεώσεων για το δικαιιοπάροχο**
 - **Ενισχύει την ρευστότητα του**
 - **Ενισχύει και βελτιώνει την εταιρική του ταυτότητα, τη φήμη, το κύρος του και γενικότερα την επικοινωνιακή του εικόνα λόγω διεύρυνσης του δικτύου του**

Πλεονεκτήματα για το δικαιούχο

- Απολαμβάνει στερεό επιχειρηματικό πλαίσιο για ανάπτυξη της επιχειρηματικής δράσης του
- Άντληση τεχνογνωσίας
- Το κόστος διαφήμισης και προώθησης περιορίζεται
- Η χρήση των επιτυχημένων, ποιοτικά αναβαθμισμένων και συνήθως υψηλού γοήτρου προϊόντων
- Η εξασφάλιση ανταγωνιστικότερων τιμών αγοράς λόγω των κεντρικά πραγματοποιούμενων αγορών
- Ευκολότερη πρόσβαση του δικαιούχου στον τραπεζικό δανεισμό

Μειονεκτήματα για το δικαιοπάροχο

- Ανάληψη κινδύνου σχετικά με το βαθμό στον οποίο οι δικαιοδόχοι θα διαφυλάξουν την ομαλή και αξιόπιστη εικόνα του δικτύου franchising
- Η αδυναμία εξασφάλισης του απαιτούμενου ελέγχου στον τρόπο λειτουργίας των μονάδων του δικτύου.

Μειονεκτήματα για το δικαιόδοχο

- Εξάρτηση από τις τυποποιημένες εντολές του δικαιοπαρόχου
- Μη απόκτηση της εμπορικής επωνυμίας μετά τη λύση της σύμβασης
- Αδυναμία του δικαιοδόχου να επεκτείνει τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες όταν αυτός το κρίνει σκόπιμο και εφικτό
- Η σύμβαση δικαιόχρησης έχει κατά κανόνα συγκεκριμένο χρόνο και δεν είναι βέβαιο το γεγονός της ανανέωσής της
- Προβλεπόμενες ρήτρες και περιορισμοί

Τεκμηριωμένο επιχειρηματικό Σύστημα

- ◆ Έρευνα αγοράς
- ◆ Επιχειρηματικό σχέδιο
- ◆ Βασική επιχειρηματική ιδέα
- ◆ Δημιουργία πιλοτικών καταστημάτων
- ◆ Σύμβαση δικαιοχρησίας
 - ◆ αναλυτική περιγραφή του πλαισίου συνεργασίας
 - ◆ υποχρεώσεις του δικαιοπάροχου
 - ◆ υποχρεώσεις του δικαιοδόχου
 - ◆ χρονική διάρκεια της σύμβασης
 - ◆ προϋποθέσεις καταγγελίας
- ◆ Ανάπτυξη συστήματος franchise
- ◆ Πακέτο franchise (εγχειρίδιο λειτουργίας)
- ◆ Προώθηση
- ◆ Αξιολόγηση και επιλογή δικαιοδόχου

Χρηματοδότηση του Δικαιοδόχου

- ◆ Τραπεζικός Δανεισμός
- ◆ Χρηματοδοτική Μίσθωση
- ◆ Εθνικά προγράμματα
- ◆ Κοινοτικά Προγράμματα (Joint European Venture)

Κριτήρια αξιολόγησης για τη χρηματοδότηση ενός δικτύου franchising

◆ Αξιολόγηση δικαιοπαρόχου

- Φήμη και φερεγγυότητα
- Εφαρμοζόμενα συστήματα franchising
- Προσφερόμενες υπηρεσίες στο δικαιοδόχο
- Νομική κατοχύρωση επωνυμίας-σημάτων
- Σχεδιασμός πωλήσεων
- Μεθοδολογία επιλογής δικαιοδόχου

◆ Αξιολόγηση δικαιοδόχου

- Γνώση-εμπειρία στο αντικείμενο-ικανότητες
- Ιδία κεφάλαια
- Τόπος εγκατάστασης
- Συγκρισιμότητα με άλλους δικαιοδόχους στο ίδιο αντικείμενο
- Έλεγχος του επιχειρηματικού σχεδίου
- Εγγυήσεις
- Συμμετοχή ή μη του δικαιοπάροχου στην επένδυση του δικαιοδόχου

◆ Σύμβαση (διάρκεια, ρήτρες)

Εξέλιξη του Franchising στην Ελλάδα και Προοπτικές του

Το σύστημα πρωτοεμφανίστηκε στα μέσα της δεκαετίας του 1970

- ◆ GOODY'S
- ◆ STUDIO KOSTA BODA
- ◆ LEONIDAS
- ◆ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ
- ◆ STEFANEL
- ◆ ΓΕΡΜΑΝΟΣ
- ◆ ΓΡΗΓΟΡΗΣ
- ◆ MUSSES
- ◆ Pizza Hut
- ◆ 5aSEC