



Η ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

www.sioufaslaw.gr



Σιούφας και Συνεργάτες
Δικηγορική Εταιρεία

Η ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

Ι. Έννοια

Η **σύμβαση δικαιόχρησης** (γνωστή ευρύτερα ως **franchising**), νοείται η σύμβαση διαρκούς συνεργασίας μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων, που, από άποψη οικονομικής λειτουργίας, συνιστά μία μέθοδο προώθησης προϊόντων ή υπηρεσιών (marketing), βάσει της οποίας η μία επιχείρηση (δικαιοπάροχος ή δότρια-franchisor) παραχωρεί στην άλλη (δικαιοδόχο ή λήπτρια-franchisee), για ορισμένο ή αόριστο χρονικό διάστημα, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του λεγομένου "συνόλου" ή "πακέτου" δικαιόχρησης, με σκοπό την πώληση συγκεκριμένου τύπου προϊόντων ή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες. Με τη σύμβαση δικαιόχρησης εντάσσεται ο λήπτης αυτής σε ένα ενιαίο σύστημα διανομής, το οποίο χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό ομοιομορφίας προς τα έξω των επιχειρήσεων (καταστημάτων), οι οποίες είναι ενταγμένες στο ίδιο σύστημα δικαιόχρησης.



II. Υποχρεώσεις των μερών

Η σύμβαση δικαιόχρησης περιλαμβάνει για τον δικαιοπάροχο ή δότη τις παρακάτω υποχρεώσεις:

- την παραχώρηση στο λήπτη του δικαιώματος χρήσης και εκμετάλλευσης του "πακέτου", του οποίου το περιεχόμενο προσδιορίζεται επαρκώς στο κύριο μέρος της σύμβασης-πλαίσιο,
- την ένταξη του λήπτη στο σύστημα, με την παροχή σε αυτόν της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του, που μπορεί να επαναλαμβάνεται περιοδικά,
- τον εφοδιασμό αυτού με πρώτες ύλες, έτοιμα ή ημιέτοιμα προϊόντα, ιδίως όταν αυτά παράγονται από τον δότη,
- τη συνεχή υποστήριξη του λήπτη, καθ' όλη τη διάρκεια λειτουργίας της σύμβασης, σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, την ανάληψη της υποχρέωσης διαφήμισης των προϊόντων του συστήματος και της συντήρησης των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη.

Όλες αυτές οι υποχρεώσεις, παρά την αυτοτέλεια τους, αποτελούν επί μέρους εκδηλώσεις της γενικής υποχρέωσης του δικαιοπαρόχου ή δότη να μεριμνά για την οργανωτική και τεχνολογική ένταξη του λήπτη στο σύστημα, έτσι ώστε, η λειτουργία του καταστήματος του τελευταίου, να ανταποκρίνεται διαρκώς στα νέα δεδομένα της αγοράς και να έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα κατά τη λειτουργία της επιχείρησής του.

Στο πλαίσιο της παραπάνω σύμβασης, ο δικαιοδόχος ή λήπτης, ο οποίος πωλεί τα προϊόντα του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με ίδιο επιχειρηματικό κίνδυνο, έχει συνήθως τις παρακάτω υποχρεώσεις:

- την καταβολή εφάπαξ ποσού (entry fee) για την εκ μέρους του δότη παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας και των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας,



- την περιοδική καταβολή στον δότη ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης (royalties), όπου δεν αποκλείεται να ορισθεί και ένα ελάχιστο όριο, ανεξαρτήτως εισπράξεων,
- την ενεργό προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων που έχει στη διάθεσή του ο λήπτης,
- τη συνεισφορά του στην κοινή διαφήμιση του συστήματος και των προϊόντων που αφορά,
- τη συμμόρφωσή του στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως το σεβασμό του στην αρχή της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα (image) τόσο του καταστήματος όσο και των προϊόντων του συστήματος είναι ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά, στην οποία γίνεται η διάθεσή τους,
- την υποχρέωση του να τηρεί το απόρρητο, ως προς το εγχειρίδιο λειτουργίας του συστήματος που του παραχωρήθηκε από τον δότη και
- την υποχρέωση του να μην διαθέτει ανταγωνιστικά προϊόντα καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης και να προμηθεύεται από τον δότη, ή από πρόσωπο που θα υποδείξει ο ίδιος, τα συμβατικά προϊόντα.

Πηγή: ΑΠ 483/2021 (Α1 Πολ., δημοσ. ΝΟΜΟΤΕΛΕΙΑ)