

Το **franchising** (δικαιόχρηση) είναι σύστημα διαρκούς εμπορικής συνεργασίας, στο οποίο ο franchisor παραχωρεί στον franchisee το δικαίωμα να λειτουργεί επιχείρηση με το εμπορικό σήμα, το know-how και το επιχειρηματικό μοντέλο του, έναντι άμεσου ή έμμεσου ανταλλάγματος.

Έννοια

Το franchising βασίζεται σε στενή και συνεχή συνεργασία μεταξύ δύο νομικά και οικονομικά ανεξάρτητων επιχειρήσεων, οι οποίες εντάσσονται σε ενιαίο δίκτυο διανομής ή παροχής υπηρεσιών. Ο franchisee παραμένει ανεξάρτητος επιχειρηματίας, αλλά οφείλει να ακολουθεί το concept, τις οργανωτικές μεθόδους και τα ποιοτικά πρότυπα του δικτύου, ενώ ο franchisor παρέχει εκπαίδευση, τεχνική και εμπορική υποστήριξη και μεταβίβαση know-how.

Νομική φύση

Στο ελληνικό δίκαιο δεν υπάρχει ειδικός νόμος που να δίνει νομοθετικό ορισμό του franchise ή να ρυθμίζει ενιαία τη σύμβαση franchising. Για αυτό, η σύμβαση αντιμετωπίζεται ως ανώνυμη ή μικτή σύμβαση διαρκείας, στην οποία εφαρμόζονται οι γενικές αρχές του Αστικού Κώδικα, κανόνες εμπορικού δικαίου, διατάξεις αθέμιτου ανταγωνισμού και δίκαιο ελεύθερου ανταγωνισμού.

Δομή σύμβασης

Τα βασικά μέρη της σχέσης είναι:

- Ο franchisor, δηλαδή ο φορέας του συστήματος και του δικτύου.
- Ο franchisee, δηλαδή ο ανεξάρτητος επιχειρηματίας που εντάσσεται στο δίκτυο και λειτουργεί σύμφωνα με το concept του franchisor.

Βασικοί όροι μιας σύμβασης franchising είναι συνήθως:

- Η παραχώρηση χρήσης σημάτων, διακριτικών γνωρισμάτων και know-how.
- Η αρχική και διαρκής εκπαίδευση και υποστήριξη του franchisee.
- Τα οικονομικά ανταλλάγματα, όπως entry fee, royalties, marketing fees ή άλλες περιοδικές επιβαρύνσεις.
- Η διάρκεια, η ανανέωση, οι όροι λύσης και η μεταβίβαση της επιχείρησης.
- Οι ρήτρες εμπιστευτικότητας, μη ανταγωνισμού και προστασίας της φήμης του δικτύου.

Δομή της σύμβασης

- Συνάπτεται εγγράφως, συνήθως με τυποποιημένο έντυπο του δικαιοπαρόχου (franchisor).

- Αποτελείται συνήθως από: (α) Προοίμιο, (β) Κύριες υποχρεώσεις του δότη, (γ) Κύριες υποχρεώσεις του λήπτη (franchisee) και (δ) Λοιπές διατάξεις (διάρκεια, λύση, μη ανταγωνισμός κ.λπ.).

Περιεχόμενο «πακέτου» franchise

- Περιλαμβάνει δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας: εμπορικό σήμα, διακριτικό τίτλο, λογότυπο, trade dress καταστημάτων, σχέδια, πνευματικά δικαιώματα σε manuals κ.λπ.
- Περιγράφει τη τεχνογνωσία (know-how), μεθόδους πωλήσεων και διανομής, οργανωτικές διαδικασίες και συστήματα λειτουργίας που μεταβιβάζονται στον franchisee.

Υποχρεώσεις franchisor (δότη)

Τυπικές ρυθμίσεις περιλαμβάνουν:

- Παραχώρηση άδειας χρήσης σημάτων, επωνυμίας, διακριτικών γνωρισμάτων, τεχνογνωσίας και τυχόν διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.
- Ενσωμάτωση του franchisee στο σύστημα διανομής και οργάνωσης του δικτύου.
- Συνεχή υποστήριξη: εκπαίδευση, μετεκπαίδευση, επιχειρηματικές/τεχνικές συμβουλές, διαφημιστική υποστήριξη, παροχή προωθητικού υλικού, οργάνωση λογιστικής/μηχανογράφησης, συντήρηση εξοπλισμού.
- Εφοδιασμό με πρώτες ύλες ή προϊόντα του συστήματος, όταν ο franchisor είναι και παραγωγός ή διαθέτει ειδικές συμφωνίες με παραγωγούς.

Υποχρεώσεις franchisee (λήπτη)

Οι συνηθέστερες βασικές υποχρεώσεις είναι:

- Καταβολή οικονομικών ανταλλαγμάτων: εφάπαξ entry fee για την είσοδο στο σύστημα και περιοδικά royalties (συνήθως ποσοστό επί του κύκλου εργασιών, σπανιότερα επί των κερδών).
- Συμμόρφωση με το σύστημα franchise: τήρηση προτύπων λειτουργίας, εμφάνιση καταστήματος, ποιότητας προϊόντων/υπηρεσιών και εμπορικής πολιτικής του δικτύου.
- Χρήση του πακέτου franchise μόνο στους συμβατικά ορισμένους χώρους: απαγόρευση αλλαγής καταστήματος χωρίς συναίνεση του δότη.
- Υποχρέωση προμήθειας από εγκεκριμένους προμηθευτές και συμμετοχή σε κοινές διαφημιστικές καμπάνιες.

- Υποχρεώσεις μη ανταγωνισμού: να μην προσελκύει πελάτες εκτός της σύμβασης περιοχής, να μην πωλεί/χρησιμοποιεί ανταγωνιστικά προϊόντα, να μην μεταβιβάζει δικαιώματα/υποχρεώσεις χωρίς συναίνεση του δότη.

Λοιπές κρίσιμες ρυθμίσεις

- **Γεωγραφική περιοχή:** ορισμός της περιοχής στην οποία ο franchisee δραστηριοποιείται με το σύστημα (και ενίοτε αποκλειστικότητα).
- **Διάρκεια και ανανέωση:** συμβατική διάρκεια, δυνατότητα παράτασης, προϋποθέσεις ανανέωσης και τυχόν τέλη ανανέωσης.
- **Λόγοι καταγγελίας:** καθορισμός σπουδαιών λόγων, διαδικασία προειδοποίησης, προθεσμίες θεραπείας παραβάσεων.
- **Ρήτρες εμπιστευτικότητας και προστασίας know-how:** η υποχρέωση μη κοινολόγησης της τεχνογνωσίας και των εμπορικών μυστικών του συστήματος, συχνά με πρόβλεψη συμβατικών ποινών.
- **Μετασυμβατικές υποχρεώσεις:** ιδίως ρήτρες μη ανταγωνισμού μετά τη λήξη, υποχρέωση παύσης χρήσης σημάτων και διακριτικών, επιστροφή εγχειριδίων κ.λπ.

Κρίσιμα νομικά ζητήματα

Προσυμβατική πληροφόρηση

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει ειδικό statutory disclosure law για franchise, αλλά αναγνωρίζεται γενικό καθήκον προσυμβατικής ενημέρωσης και καλής πίστης, ιδίως μέσω του άρθρου 197 ΑΚ κατά την προσυμβατική φάση. Ο Ευρωπαϊκός Κώδικας Δεοντολογίας για το Franchising απαιτεί πλήρη και ακριβή έγγραφη ενημέρωση για ουσιώδη στοιχεία της σχέσης σε εύλογο χρόνο πριν από την υπογραφή.

Καλή πίστη και ισορροπία

Ο Ευρωπαϊκός Κώδικας θέτει ως θεμέλιο της σχέσης την καλή πίστη, τη διαφάνεια και τη νομιμόφρονα συνεργασία μεταξύ franchisor και franchisee. Στο ελληνικό δίκαιο, οι γενικές ρήτρες καλής πίστης και απαγόρευσης καταχρηστικής άσκησης δικαιώματος λειτουργούν επίσης ως βασικά εργαλεία ελέγχου της συμβατικής ισορροπίας.

Δίκαιο ανταγωνισμού

Οι συμφωνίες franchise υπάγονται στους κανόνες ελεύθερου ανταγωνισμού, ιδίως στο άρθρο 101 ΣΛΕΕ και στους ελληνικούς κανόνες περί ελεύθερου ανταγωνισμού, ενώ αναφέρονται και οι κανόνες της κάθετης συνεργασίας. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι όροι όπως αποκλειστικότητα, μη ανταγωνισμός ή περιορισμοί στις πωλήσεις είναι αποδεκτοί μόνο εφόσον δεν παραβιάζουν τα όρια του δικαίου ανταγωνισμού.

Διανοητική ιδιοκτησία

Η προστασία σημάτων, εμπορικής ταυτότητας, εμπορικών απορρήτων και εγχειριδίων λειτουργίας είναι κεντρική στο franchise. Στην Ελλάδα, τα σήματα προστατεύονται από τον ν. 4679/2020, τα εμπορικά απόρρητα από τον ν. 4605/2019, ενώ τα εγχειρίδια λειτουργίας και το λογισμικό μπορούν να προστατεύονται και από το δίκαιο πνευματικής ιδιοκτησίας.

Πλεονεκτήματα για τον franchisor (δότη)

- Ταχεία ανάπτυξη δικτύου με ξένα κεφάλαια: επεκτείνει το σήμα του σε πολλές περιοχές χωρίς να επενδύει ο ίδιος σε κάθε νέο κατάστημα (κτίριο, εξοπλισμός, προσωπικό).
- Μειωμένος επιχειρηματικός κίνδυνος: ο λειτουργικός κίνδυνος κάθε μονάδας επιμερίζεται στους franchisees, ενώ ο franchisor επικεντρώνεται στη στρατηγική, στο brand και στην οργάνωση.
- Σταθερά έσοδα: εισπράττει δικαιώματα εισόδου (entry fee) και περιοδικά royalties, συνεισφορές σε διαφήμιση κ.λπ.
- Ενίσχυση brand: η παρουσία πολλών σημείων πώλησης αυξάνει την αναγνωρισιμότητα και την εμπορική αξία του σήματος.

Πλεονεκτήματα για τον franchisee (λήπτη)

- Μειωμένος κίνδυνος αποτυχίας: δεν ξεκινά «από το μηδέν» αλλά αξιοποιεί δοκιμασμένο επιχειρηματικό μοντέλο και γνωστό brand.
- Οργανωμένη τεχνογνωσία: λαμβάνει «πακέτο franchising» (know-how, οργάνωση καταστήματος, προδιαγραφές, manuals, λογισμικό κ.λπ.).
- Εκπαίδευση και υποστήριξη: ο franchisor παρέχει αρχική και συνεχή εκπαίδευση, συμβουλές marketing, οργάνωσης, επιλογής τοποθεσίας κ.ά.
- Οικονομίες κλίμακας: καλύτερες τιμές προμηθειών, κεντρικές διαφημιστικές καμπάνιες, κοινές προωθητικές ενέργειες που θα ήταν δυσπρόσιτες σε μια μεμονωμένη μικρή επιχείρηση.
- Συχνά αποκλειστικότητα περιοχής: σε πολλές συμβάσεις προβλέπεται αποκλειστική περιοχή δραστηριοποίησης, που περιορίζει τον ενδο-ομιλικό ανταγωνισμό.

Μειονεκτήματα για τον franchisor

- Μείωση ποσοστού κέρδους ανά σημείο: μοιράζεται το κέρδος με τους franchisees, αντί να το καρπώνεται μόνος μέσω ιδιόκτητων καταστημάτων.
- Εξάρτηση από «καλούς» συνεργάτες: ένας κακός franchisee μπορεί να βλάψει τη φήμη του σήματος σε ολόκληρη την αγορά, όχι μόνο στο δικό του κατάστημα.
- Ανάγκη ισχυρού συστήματος ελέγχου: απαιτούνται διαδικασίες, audits και συστήματα συμμόρφωσης για να διασφαλίζεται ομοιόμορφο επίπεδο ποιότητας.

Μειονεκτήματα για τον franchisee

- Περιορισμένη επιχειρηματική ελευθερία: πρέπει να ακολουθεί αυστηρά το concept, το μενού, το design, τις τιμολογιακές και διαφημιστικές πολιτικές του franchisor.
- Σημαντικές οικονομικές υποχρεώσεις: entry fee, διαρκή royalties, εισφορά σε διαφημιστικό ταμείο, υποχρεωτικές αγορές από συγκεκριμένους προμηθευτές κ.λπ.
- Συμβατική δέσμευση μακράς διάρκειας: συμβάσεις συχνά πολυετείς, με ρήτρες λύσης, μη ανταγωνισμού και περιορισμούς σε περίπτωση εξόδου.
- Εξάρτηση από την κεντρική στρατηγική: εάν ο franchisor λάβει λανθασμένες αποφάσεις (λάθος repositioning, κακό marketing, μείωση ποιότητας), ο franchisee υφίσταται τις συνέπειες χωρίς να ελέγχει τις επιλογές αυτές.

Οι βασικοί νομικοί κίνδυνοι για τους franchisees στην Ελλάδα σχετίζονται με την εξάρτηση από τον franchisor, τους δυσμενείς/καταχρηστικούς όρους της σύμβασης και τον τρόπο λύσης της σχέσης. Πολλοί κίνδυνοι δεν είναι «ορατοί» στην αρχή, αλλά εμφανίζονται στην εκτέλεση μιας διαρκούς και συχνά ασύμμετρης σχέσης.

1. Συμβατική εξάρτηση και καταχρηστικοί όροι

- Υπερβολικά αυστηροί στόχοι πωλήσεων ή όροι οικονομικής απόδοσης, που είναι αντικειμενικά ανέφικτοι, μπορεί να χαρακτηριστούν καταχρηστικοί, αλλά στο μεταξύ να έχουν οδηγήσει τον franchisee σε σημαντική ζημία ή λύση της σύμβασης.
- Άκαμπτη εμπορική πολιτική (υποχρεωτικές εκπτώσεις, προσφορές, τιμολογιακή πολιτική), η οποία δεν επιτρέπει στον franchisee εύλογο περιθώριο κέρδους, δημιουργεί κίνδυνο οικονομικής ασφυξίας και πιθανή βάση αξιώσεων για αποζημίωση.

- Ρήτρες που παρέχουν στον franchisor υπερβολικά ευρύ δικαίωμα μονομερούς τροποποίησης όρων, προμηθειών, περιοχών ή προϊόντων μπορεί να προσβληθούν ως αντίθετες στην καλή πίστη, αλλά στο μεταξύ ενισχύουν την ανισορροπία στη σχέση.

2. Καταγγελία της σύμβασης και «σπουδαίος λόγος»

- Επειδή το franchise είναι διαρκής σύμβαση, ο κίνδυνος αυθαίρετης ή πρόωρης καταγγελίας από τον franchisor είναι κεντρικός: αν η καταγγελία γίνει χωρίς «σπουδαίο λόγο», μπορεί να κριθεί άκυρη, αλλά ο franchisee στο μεταξύ έχει χάσει πελατεία, επένδυση και φήμη.
- Η νομολογία δέχεται ως σπουδαίο λόγο καταγγελίας την σοβαρή παραβίαση υποχρεώσεων ή τον κλονισμό εμπιστοσύνης, αλλά η έννοια αυτή αφήνει περιθώρια για διαφωνίες και αντιδικίες (π.χ. διαφωνία για το αν οι χαμηλές πωλήσεις οφείλονται στον franchisee ή σε εσφαλμένη εμπορική πολιτική του δικτύου).
- Αν ο franchisor επικαλεστεί ανύπαρκτο ή μη επαρκώς σοβαρό λόγο για έκτακτη καταγγελία, η καταγγελία είναι άκυρη και ο franchisee μπορεί να αξιώσει αποζημίωση· μέχρι όμως τη δικαστική κρίση η επιχειρηματική του δραστηριότητα έχει ήδη διαρραγεί.

3. Αθέμιτος και εσωτερικός ανταγωνισμός

- Κίνδυνος αθέμιτου ανταγωνισμού από τον ίδιο τον franchisor, π.χ. όταν ο δικαιούχος προσελκύει πελάτες απευθείας μέσω διαδικτυακών προσφορών ή χαμηλότερων τιμών από αυτές που επιτρέπει στα καταστήματα franchise, δημιουργώντας de facto υποκατάσταση του τοπικού franchisee.
- Εσωτερικός ανταγωνισμός μέσα στο δίκτυο, μέσω εγκατάστασης νέων σημείων σε μικρή απόσταση από υπάρχοντες franchisees (καννιβαλισμός περιοχής), όταν η σύμβαση δεν ρυθμίζει με σαφήνεια την αποκλειστικότητα περιοχής.
- Παράλληλα, ο franchisee κινδυνεύει να θεωρηθεί ο ίδιος παραβάτης υποχρέωσης μη ανταγωνισμού (π.χ. πώληση ανταγωνιστικών προϊόντων, προμήθεια από μη εγκεκριμένους προμηθευτές), με συνέπειες τόσο καταγγελίας όσο και αποζημίωσης.

4. Ρήτρες μη ανταγωνισμού και μετασυμβατικός κίνδυνος

- Οι ρήτρες μη ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια και μετά τη λήξη της σύμβασης μπορούν να δεσμεύσουν τον franchisee να μην ασκήσει παρεμφερή δραστηριότητα σε μεγάλη γεωγραφική έκταση ή για μακρύ χρόνο, περιορίζοντας σημαντικά την επαγγελματική του ελευθερία.
- Αν οι ρήτρες αυτές υπερβαίνουν τα όρια του επιτρεπτού (π.χ. διάρκεια πέραν του εύλογου, υπερβολικά ευρεία γεωγραφική εμβέλεια, απουσία σύνδεσης με προστασία συγκεκριμένου

know-how), ελέγχονται τόσο υπό το δίκαιο ανταγωνισμού όσο και υπό τις γενικές ρήτρες του ΑΚ.

- Παρότι μπορεί τελικώς να κριθούν μερικώς ή ολικώς άκυρες, ο franchisee εν τω μεταξύ βρίσκεται σε «νομική αβεβαιότητα» ως προς το αν μπορεί να δραστηριοποιηθεί σε συγγενή αγορά χωρίς τον κίνδυνο αγωγής.

5. Κίνδυνοι από υποχρεωτικούς προμηθευτές και κόστη

- Συμβατική υποχρέωση προμήθειας προϊόντων μόνο από εγκεκριμένους ή αποκλειστικούς προμηθευτές του δικτύου μπορεί να αυξήσει σημαντικά το κόστος, ιδίως αν οι τιμές είναι υψηλότερες από την αγορά ή αν ο franchisor λαμβάνει προμήθειες (rebates) που δεν διαφανίζονται.
- Οι περιορισμοί αυτοί έχουν πτυχή τόσο συμβατικού δικαίου (καταχρηστικοί όροι, καλή πίστη) όσο και δικαίου ανταγωνισμού (κάθετοι περιορισμοί, δεσμευτικές πρακτικές), όμως η δικαστική αξιολόγηση δεν είναι πάντοτε προβλέψιμη, με αποτέλεσμα ο franchisee να αναλαμβάνει τον επιχειρηματικό κίνδυνο μέχρι την κρίση.

6. Ελλιπής προσυμβατική πληροφόρηση

- Πολλοί franchisees υπογράφουν σύμβαση χωρίς επαρκείς οικονομικές προβλέψεις, χωρίς ανεξάρτητη μελέτη σκοπιμότητας και χωρίς πλήρη γνώση των κινδύνων, βασιζόμενοι σε υποσχέσεις υψηλής κερδοφορίας ή σε γενικές παρουσιάσεις του συστήματος.
- Η ελλιπής ή παραπλανητική προσυμβατική ενημέρωση μπορεί να θεμελιώσει ευθύνη του franchisor (προσυμβατική ευθύνη, ακύρωση ή αποζημίωση), αλλά για τον franchisee συνιστά ήδη σημαντικό πρακτικό κίνδυνο, καθώς η επένδυση έχει πραγματοποιηθεί.

7. Διανοητική ιδιοκτησία και εμπιστευτικότητα

- Ο franchisee οφείλει να τηρεί αυστηρά τις ρήτρες προστασίας σημάτων, λειτουργίας και εμπορικών απορρήτων· παράβαση μπορεί να οδηγήσει σε αγωγές για προσβολή σήματος, αθέμιτο ανταγωνισμό ή παραβίαση εμπιστευτικότητας.
- Μετά τη λύση, ο πρώην franchisee αντιμετωπίζει κίνδυνο να κατηγορηθεί ότι συνεχίζει να εκμεταλλεύεται στοιχεία του know-how ή να δημιουργεί «παραπλανητική ομοιότητα» στην εμφάνιση του καταστήματος ή στη διαφημιστική του ταυτότητα.