

Εισηγητές:

Σωτήρης Γιαννακάκης, Δικηγόρος Δ.Ν. , LL.M. Harvard

- Νομικός Σύμβουλος του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος.
- πρ. Υπεύθυνος της Νομικής Γραμματείας του Διεθνούς Συμβουλίου Franchise (WFC)
- Μέλος της Νομικής Επιτροπής της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchise (EFF)
- Μέλος του τμήματος Franchise της Διεθνούς Ενώσεως Δικηγόρων (IBA) και των Αμερικανών Δικηγόρων (ABA)
- Managing Partner του Δικηγορικού Γραφείου Σ. Γιαννακάκης- Α. Καλογεροπούλου

Υπαπαντή Καλογεροπούλου, Δικηγόρος D.E.S.S Lyon III

- Δικηγόρος με ειδίκευση στο Διεθνές Δίκαιο Επιχειρήσεων και στο franchise, με πολυετή πείρα στο χειρισμό θεμάτων franchise σε Ελλάδα και εξωτερικό.
- Partner του Δικηγορικού Γραφείου Σ. Γιαννακάκης- Α. Καλογεροπούλου

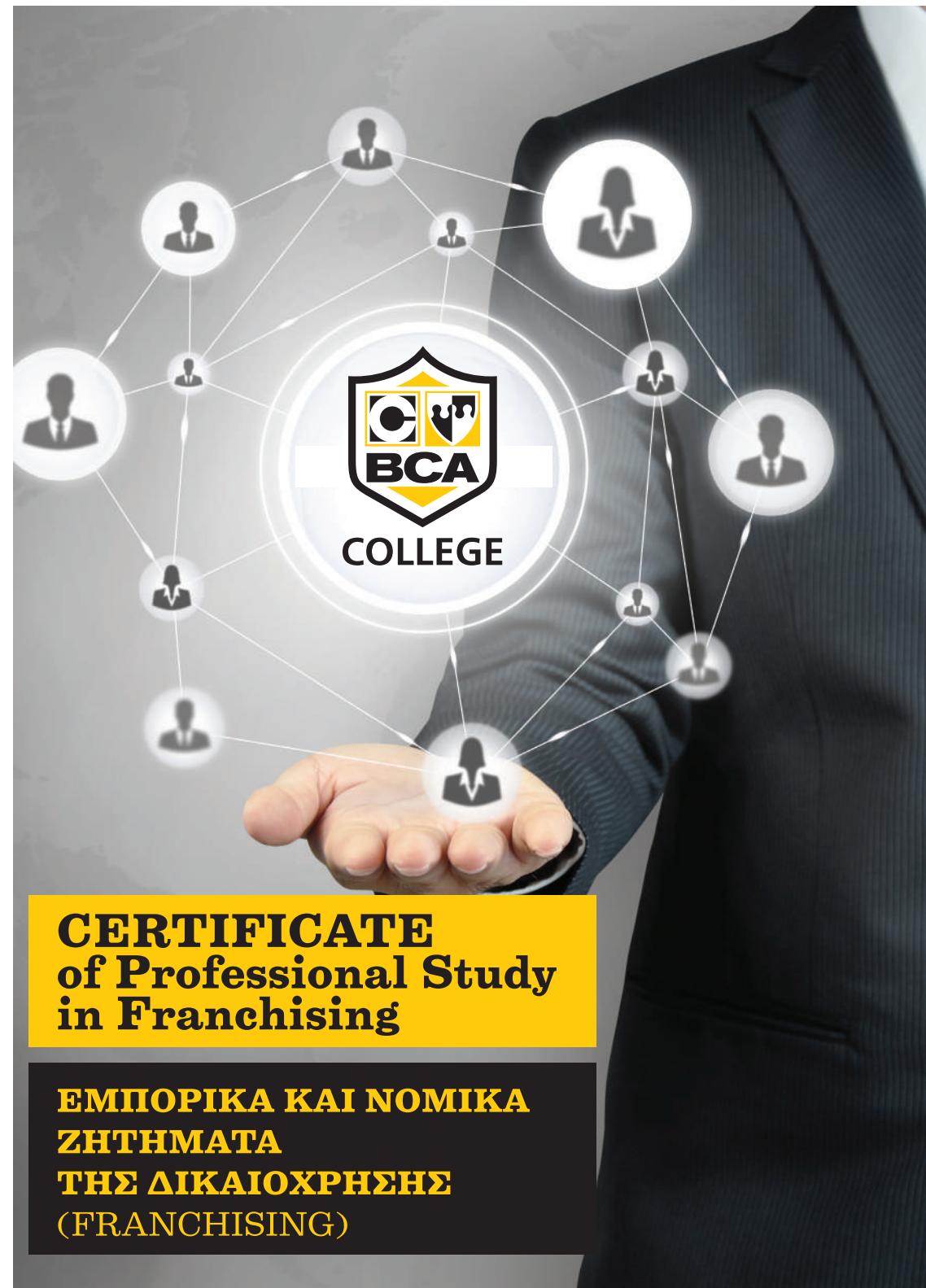
Ακαδημαϊκός Υπεύθυνος – Συντονιστής του σεμιναρίου:

Σωτήρης Γιαννακάκης, Δικηγόρος

- PhD, Δημοκρτείο Πανεπιστήμιο Θράκης , LL.M. Harvard Hnα
- Νομικός Σύμβουλος Franchising & Real Estate Law
- Νομικός Σύμβουλος του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος.

CITY CAMPUS

205 Alexandras Ave, 11523 Athens • T: +30 210 7253783 • F: +30 210 7251563



Certificate of Professional Study in Franchising

ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

Ο σκοπός του σεμιναρίου είναι η παρουσίαση των βασικών εννοιών του franchising.

Οι μεγάλες χρηματοοικονομικές αλλαγές που συντελούνται τα τελευταία χρόνια διεθνώς, έχουν ωθήσει τις επιχειρήσεις να αναζητήσουν λύσεις είτε επιβίωσης, είτε αύξησης του μεριδίου στις αγορές που δραστηριοποιούνται, είτε διείσδυσης σε ξένες αγορές.

Οι εν λόγω ανάγκες **της σύγχρονης οικονομικής ζωής** έχουν συντελέσει στη δημιουργία συστημάτων διανομής και διάθεσης προϊόντων και υπηρεσιών τα οποία από νομική άποψη δεν είναι δυνατόν να υπαχθούν στους παραδοσιακούς γνωστούς τύπους διανομής, όπως της εμπορικής αντιπροσωπείας, παραγγελίας και πρακτορείας.

Μία από τις πλέον σύγχρονες αλλά και σύνθετες μεθόδους επιχειρηματικής συνεργασίας που εφαρμόζεται όλο και περισσότερο τα τελευταία χρόνια από πολλές επιχειρήσεις και στη χώρα μας είναι η **μέθοδος της Δικαιόχρησης (Franchising)**.

Ο όρος "Franchising" (ή όπως αποδόθηκε στα ελληνικά με τον όρο "Δικαιόχρηση" ή "Δικαιοχροσία") σηματοδοτεί το ανώτατο στάδιο της μέχρι σήμερα εξέλιξης των συστημάτων κάθετης ενοποίησης στην έμμεση διανομή με την ευρύτερη έννοια του όρου.

Αποτελεί συγκερασμό στοιχείων που προέρχονται από τα παραδοσιακά συστήματα διανομής προϊόντων, την παροχή υπηρεσιών και το δίκαιο της βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας. Αυτή η λειτουργική σύνθεση προέκυψε από τις ανάγκες της σύγχρονης δυναμικής οικονομίας η οποία, μέσα από την αέναν αναζήτηση νέων μεθόδων επέκτασης και διείσδυσης, κατόρθωσε να συγκεράσει δημιουργικά όλα τα παραπάνω στοιχεία στην κατεύθυνση μιας όχι απλά εμπορικής αλλά οργανωτικής συνεργασίας, που περιλαμβάνει τη διανομή προϊόντων, την παροχή υπηρεσιών και την παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης άλλων αγαθών.

Η εξέλιξη αυτή ήλθε ως φυσική συνέπεια της "**βιομηχανοποίησης**" της **παροχής υπηρεσιών** και της "**εμπορευματοποίησης**" των άλλων αγαθών και βρήκε το επιστέγασμα της στο Franchising. Μέθοδος, η οποία επιτρέπει σε μια επιχείρηση (franchisor) με κεφάλαια άλλων (invest using other people's money) να δημιουργήσει σε σχετικά σύντομο χρονικό διάστημα ένα μεγάλο αριθμό σημείων πώλησης μέσω των οποίων διαθέτει τα προϊόντα και/ν τις υπηρεσίες της, ενώ στους μικροεπιχειρηματίες Δικαιοδόχους (franchisees) να αποκομίζουν κέρδον από την εμπορική φόρμη και το marketing της μεγάλης επιχείρησης, στο σύστημα της οποίας έχουν ενταχθεί, λειτουργώντας ως ανεξάρτητα μέλη του Δικτύου της.

To franchising παρουσιάζεται ως μέσο **ανάπτυξης της οικονομίας και της επιχειρηματικότητας** και αναλύεται συγκριτικά με άλλες μορφές διανομής.

Αναλύεται η σχέση του Δικαιοπαρόχου-Δικαιοδόχου. **Παρουσιάζεται** η εμπορική και επιχειρηματική διάσταση του franchising καθώς και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του.

Αναλύονται και ερμηνεύονται τα νομικά ζητήματα του franchising και κυρίως η σύμβαση franchise. **Αναλύεται** η ανάπτυξη του franchising στις διεθνείς αγορές σε σχέση με τη διεθνή νομοθεσία. **Αναλύονται** ζητήματα από τη σύμβαση Δικαιόχρησης που απασχολούν τα Ελληνικά Δικαστήρια.

www.bca.gr



Ενότητες

- Νομικοί και οικονομικοί ορισμοί του franchising**
2 συναντήσεις, των 3 ωρών εκάστη, **σύνολο 6 ώρες (03/02 & 05/02)**
- Εμπορική και επιχειρηματική διάσταση του franchising**
2 συναντήσεις, των 3 ωρών εκάστη, **σύνολο 6 ώρες (10/02 & 12/02)**
- Νομικά ζητήματα του franchising**
2 συναντήσεις, των 3 ωρών εκάστη, **σύνολο 6 ώρες (17/02 & 19/02)**
- Διεθνές Franchising**
2 συναντήσεις, των 3 ωρών εκάστη, **σύνολο 6 ώρες (24/02 & 26/02)**
- Νομολογία των ελληνικών και αλλοδαπών δικαστηρίων σε θέματα franchising**
2 συναντήσεις, των 3 ωρών εκάστη, **σύνολο 6 ώρες (04/03 & 09/03)**

ΣΥΝΟΛΟ ΩΡΩΝ 30

Έναρξη 03 Φεβρουαρίου, ώρες διεξαγωγής Σεμιναρίου: 18.00-21.00, Κόστος: 450€

Σε ποιούς απευθύνεται:

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων, δικαιοπαρόχους, δικαιοδόχους, δικηγόρους, επιχειρηματίες αλλά και στο ευρύ κοινό. Η εμπειρία στο franchising δεν είναι απαραίτητη.

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του σεμιναρίου

οι συμμετέχοντες θα μπορούν να:

- Περιγράψουν την πορεία του franchising στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- Κατανοήσουν τις θεωρητικές εξηγήσεις των λόγων ύπαρξης του franchise και τα πλεονεκτήματα του έναντι άλλων μορφών επιχειρηματικής δραστηριότητας
- Αναλύσουν τα νομικά ζητήματα του franchising
- Αναλύσουν και Κατανοήσουν τον τρόπο λειτουργίας των συστημάτων franchise
- Αναλύσουν τα βασικά οικονομικά χαρακτηριστικά ενός συστήματος franchise
- Συγκρίνουν το franchising από τη σκοπιά του Δικαιοπαρόχου (Franchisor) και του Δικαιοδόχου (Franchisee)
- Αναλύσουν τα προβλήματα των συστημάτων franchise και τρόπους επίλυσης διενέξεων
- Κατανοήσουν τον τρόπο της διεθνούς ανάπτυξης των συστημάτων Franchise.