



Cos'è il franchising

Il franchising è un sistema di collaborazione commerciale tra due imprese indipendenti: da una parte c'è il produttore o un offerente di servizi, detto affiliante o Franchisor, e dall'altra parte ci sono degli imprenditori commerciali, detti affiliati o franchisee, che operano sul territorio come unità di vendita al pubblico.

Elemento caratteristico di questa collaborazione commerciale è che essa si sviluppa su un arco temporale di 3 o più anni, in modo continuato, con forme e regole precisate in un contratto.

Affinché questa collaborazione produca vantaggi sia per l'affiliante che per l'affiliato è necessario che il sistema dimostri, per tutta la sua durata, una coincidenza di interessi tra le due parti.

Tra gli influssi che hanno contribuito alla tipizzazione del contratto di franchising in Italia, un ruolo importante lo ha svolto il Regolamento CEE n. 4087/88 del 30/11/88 entrato in vigore il 1° Febbraio 1989.

Il regolamento individua i tre elementi fondamentali di un rapporto di franchising :

- a. L'immagine del punto vendita - L'insegna, la denominazione commerciale, gli elementi espositivi interni ed esterni ed i colori utilizzati nel punto di vendita ne costituiscono l'immagine complessiva.
- b. Il know-how (o "pacchetto" di franchising) - Il pacchetto, cioè i metodi operativi, deve essere originale, esclusivo, sperimentato, controllato e messo a punto nell'unità pilota.
- c. L'assistenza continua - La fornitura di assistenza e consulenza all'affiliato deve essere fornita su base continua.

Con l'entrata in vigore nel maggio 2004 della nuova legge italiana sul franchising si è voluto rendere ancora più chiaro e definito il rapporto tra affiliato e affiliante, così da tutelare maggiormente i diritti dei singoli franchisee.

La proposta di franchising On Delivery

On Delivery si configura come un franchising di preparazione e di distribuzione a domicilio di pasti pronti.

La proposta di affiliazione si rivolge a tutti coloro che desiderino cogliere l'opportunità di intraprendere una nuova attività aprendo un punto **On Delivery** nella propria città.

La peculiarità della proposta di affiliazione risiede nel meccanismo di collaborazione operativa tra Franchisor e Franchisee, nell'attività di formazione e nell'assistenza continua per gli aspetti commerciali ed organizzativi dell'attività.

Nello specifico l'Affiliante affiancherà l'Affiliato durante la fase iniziale di realizzazione del network. Fornirà dunque un supporto pratico durante la fase di organizzazione delle funzioni di call center e di consegna.

All'Affiliato, una volta raggiunte le condizioni per iniziare l'attività, spetterà il compito di gestire l'attività nella propria area di esclusiva, organizzando i fattorini che si occuperanno delle consegne a domicilio, mantenendo i rapporti con l'Affiliante per gli approvvigionamenti delle materie prime, dei contenitori e di tutti i materiali di consumo che gli saranno forniti.

Resterà di competenza di **On Delivery** la gestione a livello operativo del centralino per lo smistamento degli ordini pervenuti telefonicamente.



Obblighi del Franchisor

Il Franchisor si impegna a:

- Comunicare all’Affiliato il proprio know-how in materia di tecniche operative per l’espletamento del servizio e strategie commerciali (Manuale Operativo);
- Prestare consulenza per l'avvio dell'attività dell’Unità Operativa;
- Predisporre per l’Affiliato corsi di formazione per l'addestramento del personale impiegato nell’Unità Operativa;
- Predisporre per l’Affiliato delle comunicazioni periodiche inerenti gli aggiornamenti legali e normativi che impattino sulla gestione del servizio;
- Mettere a disposizione dell’Affiliato il proprio sito web, debitamente adeguato, necessario all’espletamento del servizio;
- Mettere a disposizione dell’Affiliato il proprio software gestionale, indispensabile per la gestione operativa e finanziaria del servizio;
- Impostare e/o coordinare e/o gestire iniziative promozionali e pubblicitarie per il servizio.

Impegni del Franchisee

Il Franchisee si impegna a:

- Osservare e far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, nell’offerta del servizio, le direttive commerciali e di marketing ricevute dall’Affiliante;
- Osservare e far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, nell’esecuzione del servizio, le direttive tecniche ed operative fornite dall’Affiliante;
- Acquistare i prodotti destinati all’espletamento del servizio unicamente dall’Affiliante e dai fornitori con esso convenzionati, alle condizioni di vendita predeterminate per l’intera rete di vendita o, comunque, risultanti dalle convenzioni stipulate dall’Affiliante;
- Fornire periodicamente all’Affiliante le informazioni attinenti il mercato;
- Osservare e far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, anche dopo lo scioglimento del contratto, l'obbligo di riservatezza in ordine al contenuto dell'attività oggetto del presente contratto, nonché patto di non concorrenza.

Quanto alla concreta gestione dell’Unità Operativa il Franchisee si impegna a:

- Attivarla secondo gli standard di qualità e servizio prescritti dall’Affiliante per l’espletamento del servizio;
- Mantenerla in buono stato curando le riparazioni e le sostituzioni, sia ai veicoli predisposti per il servizio che alle attrezzature, che si rendono di tempo in tempo necessarie;
- Utilizzare solo personale che sia stato formato per operare nel settore e dotare i collaboratori dell’uniforme indicata dall’Affiliante, fornendo alla clientela la necessaria assistenza secondo gli standard definiti per l’intera rete;
- Adempiere alle convenzioni con i terzi in esecuzione delle convenzioni quadro stipulate dall’Affiliante.



Investimento iniziale

§ **Fee d'ingresso: € 10.000,00** più IVA per assistenza in ordine all'organizzazione dell'Unità Operativa, l'utilizzo dei segni distintivi, del marchio, del Know-How e per la concessione della zona di esclusiva.

§ Investimento **attrezzature e arredi: € 54.900,00** più IVA (vedi "Allegato B "Elenco materiali forniti dall'Affiliante").

§ Prima Fornitura (merce + materiale): **€ 5.000,00** più IVA

§ Investimento pubblicitario all'avvio: **€ 2.000,00** più IVA

§ Canone mensile (**Royalty**): **6%+IVA** dei ricavi complessivi al netto IVA.

Il pagamento delle Royalty sarà a fronte del l'assistenza continuativa, della consulenza tecnica e della gestione dei continui aggiornamenti normativi, per l'utilizzo, la manutenzione e l'aggiornamento del sito web e del software gestionale.

Restano a carico dell'Affiliato tutti i beni accessori e di consumo ordinario e quanto altro non incluso nell' "Allegato B".

E' indispensabile una sede operativa fissa accessibile con i mezzi per la consegna a domicilio separati dall'accesso per la clientela.

Profilo del candidato tipo

Titolo di studio richiesto

Diploma. La mancanza del titolo di studio sopra elencato potrebbe essere sostituita da una significativa esperienza lavorativa, e in mancanza, da tanta buona volontà, spirito di sacrificio ed assoluta osservanza delle indicazioni dell'Affiliante.

Attitudini generali

Concreta attitudine commerciale, passione per il cibo, capacità dialettica e relazionale, attitudine ai rapporti interpersonali, forte motivazione, entusiasmo, facilità all'utilizzo dei sistemi informatici.

Propensioni

Al rischio d'impresa; al servizio al cliente, ai rapporti interpersonali; all'osservanza delle regole al fine di garantire il rispetto dell'uniformità e dell'omogeneità della rete ed il successo dell'iniziativa.

Competenze specifiche

Nessuna

La proposta di affiliazione non prevede restrizioni specifiche o requisiti particolari ai candidati (che possono essere persone fisiche o aziende già strutturate).

Selezione dei candidati

Il processo di selezione dei candidati che desiderano affiliarsi alla rete avviene secondo le fasi sotto indicate:

§ Invio del Documento Informativo Precontrattuale;

§ analisi dei questionari e dei Curriculum Vitae pervenuti dai candidati;

§ conferma da parte del candidato dell'interesse ad affiliarsi;

§ colloquio personale e approfondimento delle metodologie della rete in franchising e degli aspetti economici;

§ valutazione della location, se disponibile;

§ eventuale sottoscrizione di accordo preliminare;

§ firma del contratto di franchising.



Legge Italiana sul Franchising Legge 6 maggio 2004, n. 129 "Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale" pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 120 del 24 maggio 2004

Art. 1.

(Definizioni)

1. L'affiliazione commerciale (franchising) è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi.

2. Il contratto di affiliazione commerciale può essere utilizzato in ogni settore di attività economica.

3. Nel contratto di affiliazione commerciale si intende:

a) per know-how, un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; per segreto, che il know-how, considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto né facilmente accessibile; per sostanziale, che il know-how comprende conoscenze indispensabili all'affiliato per l'uso, per la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali; per individuato, che il know-how deve essere descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;

b) per diritto di ingresso, una cifra fissa, rapportata anche al valore economico e alla capacità di sviluppo della rete, che l'affiliato versa al momento della stipula del contratto di affiliazione commerciale;

c) per royalties, una percentuale che l'affiliante richiede all'affiliato commisurata al giro d'affari del medesimo o in quota fissa, da versarsi anche in quote fisse periodiche;

d) per beni dell'affiliante, i beni prodotti dall'affiliante o secondo le sue istruzioni e contrassegnati dal nome dell'affiliante.



Art. 2

(Ambito di applicazione della legge)

Le disposizioni relative al contratto di affiliazione commerciale, come definito all'articolo 1, si applicano anche al contratto di affiliazione commerciale principale con il quale un'impresa concede all'altra, giuridicamente ed economicamente indipendente dalla prima, dietro corrispettivo, diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un'affiliazione commerciale allo scopo di stipulare accordi di affiliazione commerciale con terzi, nonché al contratto con il quale l'affiliato, in un'area di sua disponibilità, allestisce uno spazio dedicato esclusivamente allo svolgimento dell'attività commerciale di cui al comma 1 dell'articolo 1.

Art. 3.

(Forma e contenuto del contratto)

1. Il contratto di affiliazione commerciale deve essere redatto per iscritto a pena di nullità.

2. Per la costituzione di una rete di affiliazione commerciale l'affiliante deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale.

3. Qualora il contratto sia a tempo determinato, l'affiliante dovrà comunque garantire all'affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni. È fatta salva l'ipotesi di risoluzione anticipata per inadempienza di una delle parti.

4. Il contratto deve inoltre espressamente indicare:

- a) l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività;
- b) le modalità di calcolo e di pagamento delle royalties, e l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato;
- c) l'ambito di eventuale esclusiva territoriale sia in relazione ad altri affiliati, sia in relazione a canali ed unità di vendita direttamente gestiti dall'affiliante;
- d) la specifica del know-how fornito dall'affiliante all'affiliato;
- e) le eventuali modalità di riconoscimento dell'apporto di know-how da parte dell'affiliato;
- f) le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione;
- g) le condizioni di rinnovo, risoluzione o eventuale cessione del contratto stesso.



Art. 4.

(Obblighi dell'affiliante)

1. Almeno trenta giorni prima della sottoscrizione di un contratto di affiliazione commerciale l'affiliante deve consegnare all'aspirante affiliato copia completa del contratto da sottoscrivere, corredato dei seguenti allegati, ad eccezione di quelli per i quali sussistano obiettive e specifiche esigenze di riservatezza, che comunque dovranno essere citati nel contratto:

- a) principali dati relativi all'affiliante, tra cui ragione e capitale sociale e, previa richiesta dell'aspirante affiliato, copia del suo bilancio degli ultimi tre anni o dalla data di inizio della sua attività, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;
- b) l'indicazione dei marchi utilizzati nel sistema, con gli estremi della relativa registrazione o del deposito, o della licenza concessa all'affiliante dal terzo, che abbia eventualmente la proprietà degli stessi, o la documentazione comprovante l'uso concreto del marchio;
- c) una sintetica illustrazione degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale;
- d) una lista degli affiliati al momento operanti nel sistema e dei punti vendita diretti dell'affiliante;
- e) l'indicazione della variazione, anno per anno, del numero degli affiliati con relativa ubicazione negli ultimi tre anni o dalla data di inizio dell'attività dell'affiliante, qualora esso sia avvenuto da meno di tre anni;
- f) la descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrari, promossi nei confronti dell'affiliante e che si siano conclusi negli ultimi tre anni, relativamente al sistema di affiliazione commerciale in esame, sia da affiliati sia da terzi privati o da pubbliche autorità, nel rispetto delle vigenti norme sulla privacy.

2. Negli allegati di cui alle lettere d), e) ed f) del comma 1 l'affiliante può limitarsi a fornire le informazioni relative alle attività svolte in Italia. Con decreto del Ministro delle attività produttive, da emanare entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, sono definite le informazioni che, in relazione a quanto previsto dalla predette lettere d), e) ed f), dovranno essere fornite dagli affilianti che in precedenza abbiano operato esclusivamente all'estero.

Art. 5.

(Obblighi dell'affiliato)

1. L'affiliato non può trasferire la sede, qualora sia indicata nel contratto, senza il preventivo consenso dell'affiliante, se non per causa di forza maggiore.

2. L'affiliato si impegna ad osservare e a far osservare ai propri collaboratori e dipendenti, anche dopo lo scioglimento del contratto, la massima riservatezza in ordine al contenuto dell'attività oggetto dell'affiliazione commerciale.



Art. 6.

(Obblighi precontrattuali di comportamento)

1. L'affiliante deve tenere, in qualsiasi momento, nei confronti dell'aspirante affiliato, un comportamento ispirato a lealtà, correttezza e buona fede e deve tempestivamente fornire, all'aspirante affiliato, ogni dato e informazione che lo stesso ritenga necessari o utili ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale, a meno che non si tratti di informazioni oggettivamente riservate o la cui divulgazione costituirebbe violazione di diritti di terzi.
2. L'affiliante deve motivare all'aspirante affiliato l'eventuale mancata comunicazione delle informazioni e dei dati dallo stesso richiesti.
3. L'aspirante affiliato deve tenere in qualsiasi momento, nei confronti dell'affiliante, un comportamento improntato a lealtà, correttezza e buona fede e deve fornire, tempestivamente ed in modo esatto e completo, all'affiliante ogni informazione e dato la cui conoscenza risulti necessaria o opportuna ai fini della stipulazione del contratto di affiliazione commerciale, anche se non espressamente richiesti dall'affiliante.

Art. 7.

(Conciliazione)

1. Per le controversie relative ai contratti di affiliazione commerciale le parti possono convenire che, prima di adire l'autorità giudiziaria o ricorrere all'arbitrato, dovrà essere fatto un tentativo di conciliazione presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui territorio ha sede l'affiliato. Al procedimento di conciliazione si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 38, 39 e 40 del decreto legislativo 17 gennaio 2003, n.5, e successive modificazioni.

Art. 8.

(Annullamento del contratto)

1. Se una parte ha fornito false informazioni, l'altra parte può chiedere l'annullamento del contratto ai sensi dell'articolo 1439 del codice civile nonché il risarcimento del danno, se dovuto.

Art. 9.

(Norme transitorie e finali)

1. Le disposizioni della presente legge si applicano a tutti i contratti di affiliazione commerciale in corso nel territorio dello Stato alla data di entrata in vigore della legge stessa.
2. Gli accordi di affiliazione commerciale anteriori alla data di entrata in vigore della presente legge se non stipulati a norma dell'articolo 3, comma 1, devono essere formalizzati per iscritto secondo le disposizioni della presente legge entro un anno dalla predetta data. Entro lo stesso termine devono essere adeguati alle disposizioni della presente legge i contratti anteriori stipulati per iscritto.
3. La presente legge entra in vigore il giorno successivo a quella della sua pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale.