

ROSSOPOMODORO [franchising]

Il brand Rossopomodoro

Concept del ristorante pizzeria

Caratterizzazione del menù

Tipologia del locale

I Numeri

Investimento iniziale

Fatturato medio

Il contratto

Il Franchising

Il profilo

La formazione

Il brand Rossopomodoro

Concept del ristorante

Il concetto ispiratore di Rossopomodoro è quello della ristorazione "informale". Il perfetto equilibrio nelle vendite del prodotto "Pizza" e del prodotto "Cucina" nei nostri locali, fa sì che essi non siano solo delle pizzerie e non siano propriamente dei ristoranti. La "filosofia" ideativa, volutamente tradizionale, unita ad un'immagine moderna, attraente e coinvolgente, e ad una gestione efficiente ed innovativa, definiscono/identificano un posizionamento unico nel mercato attuale della ristorazione commerciale italiana ed internazionale.

La nostra missione è: deliziare i palati in modo genuino e sano ad un prezzo accessibile a tutti.

Il nostro tipo di ristorazione prevede un'organizzazione delle metodologie gestionali e lavorative riproducibili, con lo studio di menù di respiro totalmente differenti rispetto alla ristorazione veloce, utilizzando prodotti selezionati con cura, che presentino elementi di rilievo e di caratterizzazione. Necessitando di personale sufficientemente specializzato nelle sole fasi di preparazione, con proposte di menù, metodologie di servizio e di preparazione attentamente studiate e codificate nei nostri manuali operativi, il sistema Rossopomodoro garantisce la qualità dell'offerta e l'ottimizzazione operativa.

- La creazione di tali metodologie rappresenta il know-how delle nostre aziende.
- Il marchio ne rappresenta l'elemento "visibile" di attrazione e comunicazione.
- Il target di riferimento è costituito da clienti la cui missione di spesa è quantificabile come media, clientela disponibile a spostamenti relativi, attenta al giusto rapporto qualità/prezzo.

Attualmente il nostro scontrino medio per coperto è, in Italia, di 15.5€!

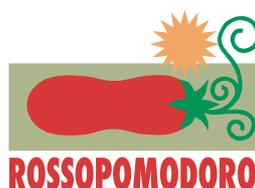
Caratterizzazione del Menù

L'impostazione del menù costituisce uno degli elementi identificativi del progetto: un menu particolare ed esclusivo che ha la sua chiave di lettura nel concetto ispiratore di "Rossopomodoro", che nella specializzazione del menu ha uno dei propri punti di forza.

La proposta gastronomica si articola in due filoni principali:

- la pizza napoletana cotta nel forno a legna;
 - le ricette della cucina tradizionale partenopea
- rispettivamente elementi trainanti e caratterizzanti

Costante ricerca della qualità, anche attraverso la proposta di prodotti di nicchia legati al territorio, rigoroso rispetto delle metodologie tradizionali di preparazione della pizza e delle ricette, formazione del personale addetto effettuata da professionisti specializzati e nel pieno rispetto delle specifiche presenti nel manuale operativo costituiscono il know how caratterizzante il sistema Rossopomodoro.



L' impostazione data al menù e il concetto stesso del ristorante, alla luce delle consolidate esperienze maturate, ha consentito di raggiungere quell'ottimizzazione che garantisce un equilibrio in termini di vendita tra i prodotti dei due comparti e che costituisce ulteriore elemento di novità ed unicità del progetto.

Le indagini di mercato svolte dal franchisor, hanno portato all'individuazione di fornitori a livello nazionale e locale, questi ultimi per la scelta di taluni prodotti freschi, che consentono il perfetto rispetto delle ricette originali contenute nel manuale.

Tipologia del Locale

- *Bacino di Utenza e localizzazione*

In questa fase il programma Rossopomodoro mira ad iniziative in città capoluogo di provincia, in strade o piazze non necessariamente principali ma comunque centrali e frequentate, caratterizzate dalla presenza di uffici e zone commerciali che garantiscano un discreto bacino d'utenza anche negli orari diurni. Inoltre si valutano posizioni all'interno delle principali grandi superfici commerciali, che garantiscano anche la presenza di intrattenimento serale (prevalentemente multisala).

- *I locali*

I locali, oltre a taluni requisiti tecnici, devono possedere strutturalmente "caratterizzazione e personalità" che saranno valutate prima di ogni altro elemento.

Quanto poi, ai requisiti specifici e più squisitamente tecnici, dovrà aversi riguardo ai seguenti elementi:

a) Superficie del Locale

In base alla struttura dei locali la superficie dovrà essere compresa tra i 350/400 mq, con almeno 2 o 3 ingressi indipendenti. Ogni stanza deve avere il lato minore di almeno 6 MT.

La superficie minima del piano terra deve essere di almeno 200 mq commerciali, e deve consentire la presenza del forno e della zona di preparazione del pizzaiolo a vista unitamente ai tavoli per i clienti. La rimanente quadratura può essere dislocata anche su livelli diversi tenuto conto che altri tavoli per i clienti, i servizi, i magazzini, gli spogliatoi per i dipendenti ed un ufficio sono necessari ma possono essere dislocati anche al primo piano o al piano interrato purché collegati al piano terra ed idonei sotto il profilo amministrativo e commerciale.

b) Altezza

L'altezza minima di tutti questi locali deve essere di 2,70 - 3,00 MT.

c) Altri Requisiti Tecnici

- Canne fumarie: i locali devono essere corredati di due o più canne di esalazione ed in ogni caso deve esserne possibile la realizzazione. Tali manufatti devono misurare almeno 40x40 cm. o in alternativa, se circolari, 40 cm. di diametro per la canna a servizio della cappa cucina.

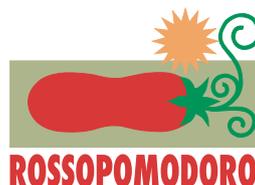
25 cm di diametro per la canna circolare (a doppia camere se esterna) per la canna a servizio del forno a legna.

- Energia elettrica: almeno 60KW e 130KW in caso di cucine elettriche e impianto di aria condizionata indipendente.

- Gas: almeno 60.000 Kcal

- Allacciamento rete idrica

- Adeguate scarichi fognari.



I numeri

Investimento iniziale

La misura dell'investimento iniziale è ovviamente correlata, per ciò che riguarda la parte dedicata agli impianti e all'edificio, alla natura stessa di quest'ultimo .

In linea generale si può preventivare per un locale tipo ,una spesa di circa 600 €uro al mq per costi di ristrutturazione e impianti.

Per gli arredi e le attrezzature si può preventivare un costo di circa 600 €uro al mq, finanziabili mediante leasing.

Sebeto Spa all'attivazione del punto vendita richiede un Diritto fisso di ingresso in ragione di €uro 50.000,00 da computarsi tra gli investimenti iniziali, mentre i compensi successivi dovuti al franchisor sono legati alle misure del fatturato e si articolano in:

Royalties su vendite nette 4%

Contributo comunicazione 1%

Tra i costi iniziali dell'investimento dovranno annoverarsi le spese per l'acquisizione della disponibilità dei locali (siano esse spese d'acquisto o di locazione od anche mancati utili per l'impiego di locali in proprietà del franchisee; le spese amministrative e legali per la costituzione della società da affiliare quello per l'acquisto o il reperimento dei requisiti amministrativi (licenze) e tecnici (contratti utenze e allacci, canne fumarie, etc.) richiesti.

Tali costi sono assai variabili in relazione al singolo punto di vendita.

Attualmente esistono convenzioni con istituti bancari per l'ottenimento di un finanziamento a medio termine per coprire circa il 65% del costo dell'investimento.

Superficie locale 350/400 mq

Investimento Cash 210-240 mila €uro.

Investimento Leasing 210-240 mila €uro

Diritto di ingresso €uro 50.000

Royalties su vendite nette 4%

Contributo comunicazione 1%

Fatturato medio

La Attenta scelta della locazione del ristorante e l'analisi del bacino di utenza (coordinata da Sebeto spa), l'appeal del brand Rosso Pomodoro, la tipologia del menù, la costante presenza del nostro marchio in campagne pubblicitarie nazionali e locali, garantiscono di fatto, che in presenza di una sistema gestionale che si attenga strettamente al concept e allo standard Rossoomodoro, il fatturato del punto vendita sia ampiamente prevedibile , calcolato in funzione di un cosiddetto indice di rotazione delle presenze.

Tale indice può andare da 1.5 a 2.5 ed è determinato preventivamente, dopo l'analisi della location.

Il Contratto

Il contratto di Franchising Rossopomodoro è solitamente legato ,nella durata, al periodo per il quale è procurata dall'affiliato la disponibilità dell'immobile destinato ad accogliere il ristorante. (contratto di locazione)



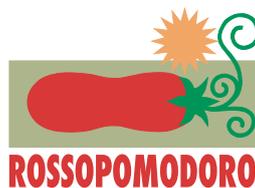
Il franchising

Indipendentemente dalle sue caratteristiche formali, il franchising è un sistema multiaziendale a rete in cui ad un elemento centrale (franchisor) corrispondono elementi satellite (franchisee), dotati d'autonomia gestionale all'interno di un unico progetto imprenditoriale di gruppo. In tale contesto i secondi (franchisee) sono legati al primo (franchisor) da rapporti economico-contrattuali definiti all'interno di un pacchetto globale che suole definirsi franchising package deal. Il grande successo e l'enorme sviluppo di questa forma di distribuzione sono da attribuirsi alla sua caratteristica di coniugare la capacità di controllo - tipica delle reti di distribuzione dirette - con la flessibilità e le ridotte necessità d'investimento - tipiche invece, delle reti indirette - unendo così i vantaggi delle une con i vantaggi delle altre senza subirne totalmente i costi o le difficoltà. Questa forma di distribuzione esalta la capacità di gestione e di controllo della rete e coniuga questa capacità, e la possibilità di penetrazione che ne deriva, con una notevole flessibilità e possibilità per l'affiliato di effettuare investimenti relativamente contenuti e di varia natura come, ad esempio: risorse finanziarie (capitali) o umane (imprenditorialità, "lavoro" flessibile), "asset" intangibili (quali l'avviamento del negozio, ubicazioni particolarmente appetibili o pregiate, oppure ancora la conoscenza del mercato o del settore). Ne risultano "partnership" commerciali tendenzialmente molto stabili, in cui sotto la guida del franchisor confluiscono le risorse dei franchisee che permettono di ridurre i tempi di costituzione della rete. Quanto fanno gli affiliati non ha quindi soltanto un impatto sui loro risultati e sulla loro immagine, ma determina anche la percezione dell'affiliante e del sistema nel suo complesso e può influire in ultima istanza sui risultati di tutto il sistema.

Il Franchising Rossopomodoro

Il modello e la formula Rossopomodoro necessitano di un imprenditore che decide di dedicarsi a tempo pieno ad una attività che garantisce un buon ritorno ed ampi margini di sviluppo per le proprie capacità manageriali. Non è necessaria una esperienza specifica nella ristorazione ma sono però necessarie la capacità e la disponibilità a dedicarsi in prima persona alla realizzazione del progetto, seguendo un periodo di almeno 3 mesi di formazione prima dell'apertura del ristorante, che deve riguardare anche le figure chiave del ristorante, il direttore (padrone di casa), lo chef, il pizzaiolo, il responsabile di sala, per poi curarne in modo costante la conduzione e lo sviluppo. Per tale figura imprenditoriale necessitano una contenuta disponibilità di capitali ed una volontà determinata di calarsi nel concept Rossopomodoro, seguendo un serio piano di sviluppo che prevede un considerevole investimento di tempo ed energie. Alle risorse imprenditoriali o finanziarie può aggiungersi l'apporto dell'affiliato di localizzazioni particolarmente prestigiose o di richiamo. Ciascun franchisee dovrà possedere alcune qualità ed in ogni caso dovrà munirsi di determinati requisiti. L'affiliato dovrà infatti:

1. Costituirsi sotto forma di persona giuridica (società di capitali o di persone) avente oggetto e capitale sociale adeguato.
2. Munirsi d'iscrizione al R.E.C.;
3. Munirsi d'iscrizione del responsabile e/o dell'amministratore della società nell'apposito albo dei procuratori alla somministrazione.
4. Attivare presso il punto vendita, una autorizzazione amministrativa per la somministrazione al pubblico di alimenti e bevande.



Notizie sul contratto

Nelle successive pagine si offrono alcune notizie preliminari sul contratto che lega L'affiliante (Sebeto spa) all'Affiliato (Il futuro Franchisee) .

Di seguito si rendono alcuni chiarimenti sulle definizioni e sulle clausole generalmente presenti nel contratto di franchising Rossopomodoro:

DEFINIZIONI

Sistema Rossopomodoro

Il sistema Rossopomodoro si sviluppa sia direttamente e sia attraverso il costante rapporto e monitoraggio delle aziende a lei consociate ed affiliate. Esso mira all'apertura di "ristoranti casual" i cui menù si basano su ricette originali a base, prevalentemente di Pizza e Prodotti della cultura gastronomica partenopea, e sono proprio questi ultimi alimenti che caratterizzano il sistema di ristorazione Rossopomodoro. La procedura prevede l'allestimento e l'organizzazione del locale secondo schemi definiti sia per ciò che riguarda gli aspetti estetici e decorativi (colori, architettura, arredo) ; sia per ciò che riguarda gli aspetti tecnici (disposizione strutture, tecnica di cucine, office, depositi); il tutto in funzione delle esigenze della nostra tipologia di servizio.

Tale sistema prevede la concessione all'affiliato di diritti relativi a; marchi, brevetti, logo, modelli ornamentali, denominazioni e insegne, sistemi, metodologie, ricette, software, manuali operativi, colori; disposizioni di cucine e arredi; divise del personale e Know How in genere.

Il sistema di ristorazione prevede altresì la selezione all'origine delle materie prime e dei prodotti alimentari caratterizzanti i menù, identificati con i marchi "cuorenapoletano", "LINEADORO" e "scelti per Rossopomodoro", che garantiscono la tracciabilità del loro ciclo produttivo e distributivo.

Manuale operativo Rossopomodoro

L'affiliato sarà dotato di un manuale esplicativo dei sistemi, metodi, indicazioni, procedure , ricette , alimenti e bevande proprie del sistema Rossopomodoro.

Certificazione Qualitativa

Sebeto spa attraverso visite periodiche di suoi incaricati ai ristoranti affiliati Rossopomodoro verifica attribuendo dei punteggi, la qualità del prodotto, del servizio dell'uniformità e della pulizia: in uno, il livello di soddisfazione del cliente. Tali punteggi sono indicativi della riuscita e del livello di adeguamento al sistema del singolo punto vendita ed un punteggio minimo è stabilito per la Certificazione di Qualità del ristorante. Il mancato conseguimento di tale certificazione all'esito di più verifiche può comportare la risoluzione del contratto di affiliazione.

Gli obblighi dell'Affiliante

Sebeto spa si obbliga a fornire all'Affiliato Rossopomodoro, la propria assistenza tecnica, commerciale e comunicativa ai fini dell'avviamento e della gestione dell'Esercizio in particolare essa offrirà i seguenti servizi:

- Assistenza nella realizzazione del progetto e assistenza nella apertura dell'Esercizio dell'affiliato;
- Pianificazione organizzativa e logistica nella fase di apertura del locale attraverso il coordinamento delle forniture che dovranno essere adeguate allo standard del Sistema Rossopomodoro.



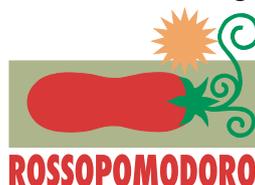
- Formazione iniziale, del direttore responsabile (padrone di casa) e di tutte le altre figure professionali che dovranno prestare la loro opera nel locale (responsabile di sala, responsabile della cucina, responsabile della pizzeria, pizzaiolo/i; cuoco/chi, personale addetto all'uso del software gestionale e della modulistica di riscontro) sarà effettuata attraverso gli strumenti e i percorsi formativi codificati dall'Affiliante cioè a dire la Scuola di Formazione Interna (Company University); l'Affiliante, nello specifico, affiancherà l'Affiliata nella selezione del personale che, una volta scelto e regolarmente assunto dalla affiliata, sarà distaccato a spese della affiliata stessa presso le strutture ed i punti vendita a tal fine organizzati e resi disponibili dall'affiliante per stage formativi di durata non inferiore a 3 mesi. A tal fine l'affiliata dovrà preventivamente documentare la regolare posizione assicurativa e contributiva dei suoi dipendenti e procurare che essi siano spesi dei costi a sostenersi per la trasferta.
- Formazione e direzione al coordinamento del personale operativo immediatamente prima dell'apertura, presso l'esercizio affiliato, e per le prime 3 settimane dall'apertura attraverso la presenza di un team professionale composto da 1 manager, 1 pizzaiolo, 1 cuoco, 1 responsabile di sala direttamente fornito dall'Affiliante.
Si potrà inoltre considerare la permanenza di detto personale oltre il termine preventivato, previo calcolo dei relativi costi a carico dell'Affiliante.
- Impostazione del controllo gestionale e di contabilità in fase di apertura attraverso la formazione del personale addetto all'uso del software gestionale e della modulistica di riscontro.
- Controllo e coordinamento mensile degli aspetti gestionali economici (acquisti e vendite) e operativi (cucina, sala).
- Pianificazione, supervisione e coordinamento operativo delle campagne di comunicazione e marketing istituzionali e locali.
- Controlli periodici da parte di incaricati di Sebeto spa, con determinazione dei punteggi di Certificazione di Qualità, al fine di verificare la conformità dell'esercizio al sistema Rossopomodoro
- Informazioni fornite all'Affiliato in merito agli aggiornamenti e adeguamenti del Sistema Rossopomodoro.
- Forniture all'Affiliato del Manuale Operativo Rossopomodoro degli aggiornamenti periodici; assistenza tecnica nella gestione del software gestionale concesso in uso all'affiliante ed aggiornamento del software stesso, con la ovvia precisazione che incombono invece all'affiliata tutti gli oneri relativi alla manutenzione ed all'aggiornamento dell'hardware di sua proprietà così che gli interventi tecnici comunque connessi a tali oneri, e sia pure per reimpostazione e reinizializzazione dei software per sostituzione di hardware, resteranno interamente a carico dell'affiliata.

GLI OBBLIGHI DELL'AFFILIATO

Marchi & Sistema

L'Affiliato si obbliga, per l'intera durata del contratto a:

- Utilizzare i marchi e il Sistema Rossopomodoro limitatamente all'esercizio o agli esercizi oggetto del contratto di affiliazione e a non utilizzare in alcun modo, senza la preventiva autorizzazione scritta di Sebeto spa, i suddetti marchi o segni distintivi o parte di essi
- Non diffondere, mantenendo il più assoluto riserbo, le procedure ed le metodiche proprie del Sistema Rossopomodoro e il Know How ricevuto conseguentemente alla stipula del Contratto di Affiliazione con Sebeto spa



ROSSOPOMODORO

NAPOLI - ROMA - MILANO - FIRENZE - BOLOGNA - TORINO - CAGLIARI - MONZA - BENEVENTO - PAVIA - ROZZANO - PARMA - CASERTA - EBOLI - PADOVA - TELESE TERME - POTENZA - CATANIA
LONDRA - COPENHAGEN - REJKYAVIK - LIVORNO - REGGIO EMILIA - BRESCIA - BUENOS AIRES - TERAMO - GENOVA - NOLA - BELLINZAGO - REGGIO CALABRIA - ACIREALE - RIMINI - ANCONA

| r o s s o p o m o d o r o . i t |

- non esercitare in alcun modo, per la durata del contratto e sino ad un anno dopo la sua scadenza , attività di pubblico esercizio in Italia ,in concorrenza con gli esercizi Rossopomodoro.
- custodire presso l'esercizio ed aggiornare il manuale Rossopomodoro secondo quanto di volta in volta comunicato da Sebeto spa riservatezza sui contenuti del manuale e sulle procedure.
- Somministrare nell'esercizio unicamente gli alimenti e le bevande indicate dall'affiliante nonché ad adottare procedure e ricette di preparazione così come indicate nel manuale ed ad ottemperare alle modifiche e aggiunte comunicate da Sebeto spa
- attenersi alle indicazioni per migliorie e adeguamenti strutturali, e tecnologici che si rendessero necessari per l'evoluzione del sistema Rossopomodoro.
- Assicurare un livello qualitativo della gestione dell'esercizio che sia conforme allo standard Rossopomodoro, poichè Sebeto spa potrà risolvere il contratto ,previa semplice comunicazione, nel caso che da due successive rilevazioni tale livello risultasse inferiore ai minimi stabiliti dai punteggi di certificazione di qualità.
- Non trasferire l'esercizio in altra ubicazione senza il preventivo consenso scritto di Sebeto spa
- Costruire e allestire l'Esercizio secondo il progetto approvato da Sebeto spa
- Informare il pubblico attraverso materiale, insegne e quant'altro che l'esercizio è gestito dall'Affiliato con autorizzazione di Sebeto spa
- Produrre e servire esclusivamente le bevande e gli alimenti descritti nel manuale operativo Rossopomodoro, attenendosi alle metodologie di preparazione e presentazione, nonché alle specifiche igieniche nella manipolazione degli ingredienti base e nella conservazione degli stessi nonché delle zone di preparazione
- rispettare il sistema Rossopomodoro, facendo usare al personale unicamente le divise approvate da Sebeto spa , le quali potranno variare nel tempo.
- Partecipare alle campagne pubblicitarie promosse e concordate da Sebeto spa utilizzando, per le insegne e i materiali pubblicitari e promozionali, esclusivamente i marchi registrati e, precedentemente approvati dall'Affiliante ivi compresi i tovagliolini marchiati ,i menù, i portaconto, le schede di giudizio, ecc. A tal fine l'affiliato acquisterà presso la sede logistica di Sebeto spa il materiale indicato

Gestione dell'esercizio

Prima della stipula del contratto l'affiliato dovrà aver ottenuto per l'esercizio ogni permesso ,autorizzazione e licenza necessari alla gestione dello stesso. Egli dovrà, obbligarsi alla rispettosa applicazione delle disposizioni di legge ,decreti ,regolamenti ,contratti collettivi di lavoro ed ecc. richiesti dalle autorità nazionali e locali con specifico riferimento, ai rapporti di lavoro ed alla normativa in tema di sicurezza;

Personale e formazione

L'esercizio affiliato dovrà essere gestito con un numero di persone sufficienti alla gestione, nel rispetto del Sistema Rossopomodoro.

Tale numero ideale diviso per mansioni sarà preventivamente stabilito su indicazioni di Sebeto Spa



ROSSOPOMODORO

NAPOLI - ROMA - MILANO - FIRENZE - BOLOGNA - TORINO - CAGLIARI - MONZA - BENEVENTO - PAVIA - ROZZANO - PARMA - CASERTA - EBOLI - PADOVA - TELESE TERME - POTENZA - CATANIA
LONDRA - COPENHAGEN - REJKYAVIK - LIVORNO - REGGIO EMILIA - BRESCIA - BUENOS AIRES - TERAMO - GENOVA - NOLA - BELLINZAGO - REGGIO CALABRIA - ACIREALE - RIMINI - ANCONA

| r o s s o p o m o d o r o . i t |

Attrezzature ed arredi:

L'affiliato dovrà acquistare attrezzature ed arredi da uno dei fornitori accreditati, aventi le caratteristiche tecniche e di design fornite da Sebeto spa.

Materia prima e di consumo:

L'Affiliato si dovrà rifornire di alimenti e beni di consumo unicamente dalle piattaforma o dalle ditte produttrici indicate e selezionate dall'Affiliante Sebeto spa

Orario e giorni di apertura

L'affiliato si obbliga a tenere aperto l'esercizio per il maggior numero di giorni permessi dalla legge con orari che garantiscano il servizio sia a pranzo che a cena.

Ispezione con diritto di controllo

Il personale autorizzato da Sebeto spa ispezionerà periodicamente l'esercizio affiliato, visitando i locali, i magazzini, le cucine, le zone di preparazione e di servizio ed i servizi igienici riservati al pubblico ed al personale, e ciò al fine di calcolare i punteggi relativi alla certificazione di qualità. Se a seguito di tali ispezioni il personale autorizzato dovesse rilevare che nell'esercizio in questione sussistono notevoli difformità rispetto agli standard operativi del Sistema Rossopomodoro indicati nei manuali operativi, o comunque disfunzioni tali da non garantire i livelli di qualità e sanità da esso previsti, l'affiliante potrà imporre all'affiliato di sospendere immediatamente l'attività per pianificare con quest'ultimo l'eliminazione dei vizi riscontrati e più in generale dei rischi significativi per la salute, la sicurezza e l'immagine complessiva del sistema.

Modelli contabili ,Software e controllo di gestione

In conformità con la legge vigente l'affiliante ha predisposto dei sistemi di tenuta delle procedure contabili. Tali sistemi e la relativa modulistica si integrano e si completano con il sistema software e le relative procedure che dovranno essere adottata dall'affiliato. La installazione e manutenzione dei software e del predetto sistema di gestione nel suo complesso, resterà affidato alla ditta indicata dall'affiliante e ciò per ovvie ragioni di riservatezza ed uniformità del sistema.

L'affiliato sarà tenuto a mettere a disposizione degli incaricati dell'affiliante i resoconti e le statistiche di vendita e di acquisto ciò al fine di poter effettuare i controlli di gestione che garantiscono all'affiliato l'esatta conduzione dell'esercizio.

Menù e relativi prezzi

L'affiliato si impegna a non applicare ai prezzi ed ai contenuti nel menù Rossopomodoro indicati dall'affiliante, variazioni non preventivamente autorizzate. Ciò in quanto la conduzione di un esercizio Rossopomodoro si basa sul giusto rapporto qualità prezzo e sulla uniformità del sistema nel suo complesso. Tra i servizi offerti agli affiliati vi è, infatti, lo studio delle variazioni di prezzo e dei prodotti che è effettuato da Sebeto spa e di qui, ha origine la politica dei prezzi dell'intera rete che prevede anche la indicazione dei prezzi a menù e delle varie specialità di alimenti e bevande in relazione alla ubicazione ed alle caratteristiche del singolo esercizio. Ciò al fine di poter per un verso, avere una omogeneità di prezzi e prodotti nei vari esercizi, e per altro verso, di poter conseguire i risultati di vendita auspicati.



Corrispettivi e contributo per le attività promozionali

A titolo di corrispettivo per l'assistenza ed il know-how di Rossopomodoro, nonché per i diritti di uso dei Marchi e del Sistema Rossopomodoro, la progettazione e l'assistenza in fase di apertura, l'Affiliato riconoscerà a Sebeto spa gli importi di seguito precisati.

Corrispettivo iniziale fisso

La somma di €uro 50.000 oltre ad I.V.A., a titolo di corrispettivo iniziale (comprendente l'assistenza in fase di progettazione, l'assistenza alla direzione dei lavori, assistenza inerenti l'apertura, nonché l'assistenza nella ricerca e formazione del personale direttivo e professionale, e la presenza del team direzionale per il 1° mese di apertura) da corrispondersi entro la data di apertura dell'Esercizio.

Royalty

Un corrispettivo netto I.V.A. pari al 4% (quattro per cento) dell'ammontare del Fatturato annuo dell'Esercizio.

Contributo comunicazione

Un importo pari al 1% (uno per cento) netto di I.V.A. dell'ammontare del Fatturato annuo dell'Esercizio, a titolo di concorso spese di comunicazione.

Deposito cauzionale

A garanzia del puntuale adempimento di tutte le obbligazioni assunte con il presente contratto, ivi comprese quelle afferenti il puntuale pagamento del canone periodico; degli oneri relativi alla pubblicità e delle penali convenzionali stabilite per le ipotesi di inadempimento nel presente articolo sia nella vigenza che subito dopo la cessazione del contratto, l'affiliata costituisce nelle mani della affiliante un deposito cauzionale infruttifero di € 30.000,00 (euro trentamila/00). Tale deposito dovrà essere ricostituito in caso di utilizzo e sarà restituito, dopo la cessazione del contratto o dei suoi eventuali rinnovi, decorsi 10 (dieci) giorni dal momento in cui l'ex affiliata avrà definitivamente dismesso l'utilizzo di tutti i beni, i diritti, i marchi e le proprietà intellettuali della affiliante.

