

# Franczyza jest odporna na kryzys

**FIRMY | SIECI FRANCYZOWE ZATRUDNIĄ 30 TYS. OSÓB.**

Przez rok liczba tego typu sklepów i punktów wzrosła o 20 proc.

**PIOTR MAZURKIEWICZ**

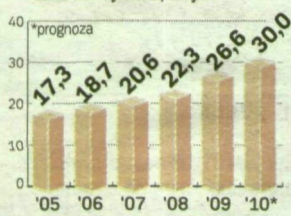
Jak podaje w najnowszym raporcie firma doradcza Profit System, w Polsce w styczniu w ramach 480 sieci francyzowych działało ponad 26,6 tys. sklepów i punktów usługowych. W pierwszym przypadku wzrost w skali roku wyniósł 25 proc., zaś liczba punktów powiększyła się o 19,5 proc.

Oczywiście kryzys w tej branży, zatrudniającej już ponad 220 tys. osób, także jest odczuwalny, jednak choć tempo rozwoju zwolni, to nowych sieci będzie przybywało. - Dekoniunktura na rynku pracy skłania część osób do założenia własnej firmy, a inwestycja w biznes na licencji jest bezpieczniejsza - mówi Michał Wiśniewski, dyrektor działu doradztwa w firmie Profit System.

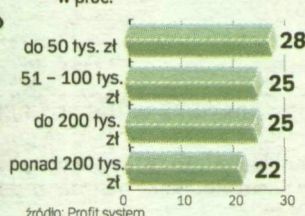
Profit System prognozuje, że w tym roku firmy rozwijające się poprzez francyzę powinny zwiększyć zatrudnienie o kolejne 30 tys. osób. Liczba systemów ma wzrosnąć o 16,7 proc., do 560, zaś placówek o 12,6 proc., do 30 tys. I to mimo że wiele firm handlowych czy odzieżowych rozwijających się właśnie w ten sposób przeżywa problemy i spowolniło tempo ekspansji.

Prognozę wzrostu branży potwierdzają firmy, które nie

■ Liczba placówek w sieciach francyzowych dane ze stycznia, w tys.



■ Podział sieci pod względem wymaganego wkładu w proc.



źródło: Profit system

• **SIECI FRANCYZOWE SZYBKO SIĘ ROZWIJAJĄ**

**Mimo kryzysu placówek przybywa.** Choć wiele firm nie planuje inwestycyjne, w systemach francyzowych w tym roku zostanie otwartych kolejnych 3,5 tys. nowych punktów. ■

rezygnują z rozwoju. Grupa Muszkietierowie zarządza już siecią 200 sklepów spożywczych Intermarche i budowlanych Bricomarche. - Widzimy dalsze perspektywy rozwoju. Chcemy otwierać kolejne sklepy w całej Polsce - mówi Maciej Feruga, członek zarządu ITM Polska, firmy zarządzającej sieciami. Do 2016 r. tylko Intermarche ma zwiększyć liczbę placówek do 690, ze 137 obecnie.

Dla przedsiębiorców wejście do sieci francyzowej to spore ułatwienie. Mogą korzystać ze znanej już na rynku marki. Działając w ramach większej struktury, mają również możliwość skorzystania z tańszych dostaw. Wymaga to też inwestycji, jednak, jak po-

daje Profit System, w przypadku ponad połowy sieci jest to nie więcej niż 100 tys. zł; najdroższe jest uruchomienie stacji benzynowej i supermarketu spożywczego, gdzie w grę wchodzi nawet ponad 5 mln zł. Zależnie od systemu pobierane są też opłaty licencyjne.

W Polsce franczyza rozwija się głównie w handlu i w drugiej kolejności w usługach. W ubiegłym roku przybyło prawie 1,5 tys. sklepów z artykułami spożywczymi i przemysłowymi oraz 430 sklepów ze sprzętem elektronicznym. W sektorze takich usług, jak gastronomia, fryzjerstwo i kosmetyka, edukacja, pralnie, punkty pocztowe w 2008 r. pojawiło się ponad 1,6 tys. punktów na licencji. ■