

Franczyza

FRANCZYZA

- bezpieczny biznes na niepewne czasy

Franczyza rozwija się coraz bardziej dynamicznie. Na naszym rynku działa już 480 sieci franczyzowych, zrzeszających w sumie 25,6 tys. sklepów i punktów usługowych. Następuje ekspansja polskich systemów również za granicą, gdzie obecnie już 49 polskich franczyzodawców sprzedaje licencje na biznes, a kolejnych 46 planuje zagraniczną ekspansję w ciągu najbliższych lat.

W 2008 roku przybyło 4,4 tys. małych i średnich przedsiębiorstw działających na licencji franczyzowej. Wyniki pierwszego półrocza 2009 potwierdzają utrzymanie wzrostu liczby firm korzystających z franczyzy w okresie stagnacji gospodarczej. Eksperti PROFIT system szacują, że w tym roku przybędzie kolejne 3,5 tys. franczyzowych sklepów i punktów usługowych oraz powstanie 30 tys. nowych miejsc pracy.

Do sukcesu franczyzy przyczynił się również międzynarodowy kryzys gospodarczy, ponieważ franczyza daje bezpieczeństwo w prowadzeniu biznesu. A bezpieczeństwo w niepewnych czasach jest solidnym argumentem na przystąpienie do sieci franczyzowej. Oczywiście zalet prowadzenia sklepu w systemie franczyzy jest znacznie więcej, jak chociażby znany brand, włączenie do sieci dystrybucji, lepsze warunki zakupowe, duże kampanie produktowe, handlowe know-how.

„Franczyza jest sposobem na własny biznes opartym na cudzym, sprawdzonym pomysle. Jest długookresową, stałą umową współpracą między niezależnymi przedsiębiorcami, franczyzodawcą a franczyzobiorcą, podczas której franczyzodawca - poza udzieleniem marki - przekazuje franczyzobiorcy know-how w sposób ciągły, przez cały okres obowiązywania umowy. W zamian franczyzobiorca ma obowiązek uiszczania na rzecz franczyzodawcy opłat franczyzowych, lub innych uzgodnionych świadczeń” – komentuje Michał Wiśniewski, dyrektor działu doradztwa w PROFIT system.

Rynek franczyzy z roku na rok staje się coraz bardziej profesjonalny, firmy opracowują podręczniki operacyjne, poświęcają wiele uwagi na stworzenie optymalnego modelu biznesowego, wdrażają programy premiu-

jące najlepszych partnerów, pomagają im otwierać kolejne placówki, niekiedy na lepszych warunkach. Jak wynika z badań konsultingowej firmy PROFIT system, na przełomie 2008 i 2009 roku w Polsce blisko 22 tys. franczyzobiorców prowadziło 25,6 tys. sklepów i punktów usługowych w ramach 480 sieci franczyzowych.

„Wzrosty obserwujemy zarówno po stronie podaży licencji franczyzowych: na początku 2009 roku na rynku było 480 ofert franczyzowych (wzrost roczny o ponad 25 proc.), jak i popytu: blisko 23 tys. franczyzobiorców prowadziło 26,6 tys. sklepów i punktów usługowych (wzrost roczny o 19,5 proc.). PROFIT system szacuje, że w tym roku przybę-

dzie blisko 3,5 tysiąca franczyzowych sklepów i punktów usługowych. W czasie stagnacji obserwujemy większe zainteresowanie zakupem licencji franczyzowej” - komentuje Michał Wiśniewski. – „Dekoniunktura na rynku pracy skłania część ambitnych osób do założenia własnej firmy. Inwestycja w biznes na licencji jest bezpieczniejsza. Nie ma bowiem mniejsze ryzyko porażki - biznes oparty jest na sprawdzonym pomysle, funkcjonuje pod marką rozpoznawalną przez odbiorców i poddany jest rygorom określonym w umowie franczyzowej. Problemem okresu stagnacji jest jednak spadek możliwości inwestycyjnych potencjalnych franczyzobiorców. Dotyczy to zwłaszcza dostępu do kredytów bankowych.”

ZDANIEM SIECI FRANCZYZOWEJ

Łukasz Chady, Kierownik Sieci abc, Eurocash Cash&Carry



Na dzisiejszym konkurencyjnym rynku, franczyza zdaje się być najlepszym rozwiązaniem. Inwestycja w jakikolwiek biznes wymaga zdobywania rynku, „przebijania” się ze swoją ofertą. Franczyza pozwala w relatywnie krótkim czasie osiągnąć rentowność i atrakcyjny poziom przychodów. Tym samym zwrot z zainwestowanych środków jest szybszy. Jedyną chyba wadą franczyzy jest utrata, w większym lub mniejszym stopniu, niezależności własnego biznesu. Franczyza nakłada bowiem na franczyzobiorcę pewne obowiązki. Jednakże możemy wybrać poziom zaangażowania we współpracę i wybrać Tradycyjną franczyzę, jak np. w przypadku Sieci Sklepów abc, gdzie współpraca charakteryzuje się dużą niezależnością franczyzobiorcy (właściciel sklepu prowadzi własną politykę cenową i standardy obsługi klienta itd.), lub Nowoczesną

franczyzę, jak np. w sieci Delikatesy Centrum, która charakteryzuje się ścisłą współpracą organizatora franczyzy, dostawców hurtowych i właścicieli sklepu w zakresie logistyki, marketingu i prowadzenia sklepu w celu maksymalizacji sprzedaży sklepu. Główną zaletą franczyzy jest chyba stabilność i przewidywalność biznesu wynikająca ze współpracy z organizatorem sieci oraz znacznie większe bezpieczeństwo prowadzenia działalności gospodarczej. Dlaczego franczyza a nie np. grupa zakupowa? Grupa zakupowa ma na celu uzyskanie siły przetargowej wobec dostawców. Sieć franczyzowa również posiada taką siłę, ale daje także gotowe procedury postępowania, ujednoczenie wizerunku placówki handlowej czy narzędzia marketingowe, których pojedynczy sklep, nawet będący w grupie zakupowej, nie byłby w stanie udźwignąć. W dłuższej perspektywie czasu pojedynczy sklep nie będzie w stanie sprostać silnej konkurencji i tylko skorzystanie z którejś z ofert franczyzowych zapewni mu przetrwanie.

Franczyza

Franczyza jest biznesem na każdą kieszeń. Według ekspertów z PROFIT system, około 28 proc. systemów franczyzowych wymaga bowiem inwestycji nie większej niż 50 tys. zł. Co czwarty system to inwestycja od 51 do 100 tys. zł. Łącznie ponad połowa sieci oczekuje inwestycji nie większej niż 100 tys. zł. Kolejne 25 proc. stanowią sieci o kwocie inwestycji do 200 tys. zł. Pozostałe 22 proc. przypada na systemy, w których kwota inwestycji przekracza 200 tys. zł. Średnia kwota in-

westycji kształtuje się obecnie na poziomie około 260 tys. zł. Podobnie jak w latach ubiegłych najbardziej kapitałochłonne są supermarkety i stacje benzynowe, w których inwestycja może przekroczyć nawet 5 mln zł. „Przy wyborze licencji franczyzowej nie należy kierować się wskaźnikami finansowymi typowymi dla inwestycji na rynku kapitałowym, jak stopa rentowności czy okres zwrotu” – uważa Michał Wiśniewski. – „Zakup franczyzy jest elementem planowania własnej

kariery. Oczywiście wielkość miesięcznego dochodu jest ważna, ale najlepsze rezultaty osiągają franczyzobiorcy, którzy lubią własną pracę.”

Z badania PROFIT system wynika, że w przeciętnym małym i średnim przedsiębiorstwie działającym na licencji franczyzowej jest zatrudnionych 8,5 osób. Na początku 2009 roku zatrudnienie całkowite wyniosło 225 tys. osób.

Maja Świąćka

Logo	Nazwa	Operator	Data powstania	Średnia powierzchnia sklepu (mkw.)	Liczba sklepów - grudzień 2009
	abc	Eurocash S.A.	1999	80	3 403
	Polska Sieć Handlowa Lewiatan	ZKiP Lewiatan`94 Holding S.A.	1994	170	2 300
	Nasz Sklep	Polska Sieć Handlowa Nasz Sklep S.A.	2000	116	1 331
	Sieć 34	Rabat POMorze S.A.	1996	110	1 123
	Groszek	Detal Koncept Sp. z o.o.	2000	125,5	1 100
	Euro Sklep	Euro Sklep S.A.	1997	140	626
	Eden	Sieć Handlowa Eden Sp. z o.o.	2002	90	610
	Rabat	Rabat Detal Sp. z o.o.	1996	120	502
	Delikatesy Centrum	Eurocash Franszyza	1999	200	455
	Sklepy Spożywcze FJ	F.J. Marketing Concept	1999	200	302
	IGA	McLane Polska Sp. z o.o.	1999	200	300
	Razem	Stowarzyszenie Kupców i Przedsiębiorców Polskich RAZEM	2003	100	300
	Sklep Polski	PHUP Gniezno Sp. z o.o. Sklep Polski Sp.K.	1999	140	232
	Chata Polska	Chata Polska S.A.	1997	190	226
	Polska Sieć Handlowa eLDe	LD Holding S.A.	1999	200	204
	Poziomka	Centrum Handlu Detalicznego S.A.	2004	55	177
	Polska Sieć Handlowa Sezamek	Hurtownia Artykułów Spożywczych Czempion	2003	60	158
	Intermarche	Grupa Muszkietierów	1997	1 000	144
	Primo	PH Primo	2002	125	99
	Euro PSH Łomża	Euro Polska Sieć Handlowa Sp. z o.o.	2005	100	65

Największe sieci franczyzowe pod względem liczby sklepów

Źródło: Redakcja