

BIZNES Sieci franczyzowe

Znane logo kusi coraz więcej przedsiębiorców

Niepewna sytuacja na rynku pracy zachęca do uruchamiania własnej działalności. W obawie przed porażką wiele osób decyduje się na współpracę z siecią franczyzową

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Skąd wynika popularność franszyzy? Jak wyjaśnia Michał Wiśniewski, dyrektor działu doradztwa w firmie consultingowej Profit System, sytuacja na rynku pracy skłania do założenia własnej firmy.

– Inwestycja w biznes na licencji jest bezpieczniejsza. Niesie bowiem mniejsze ryzyko porażki – biznes oparty jest na sprawdzonym pomysle, funkcjonuje pod marką rozpoznawalną przez odbiorców – dodaje.

Większe szanse

Własny i niezależny biznes ma natomiast szansę na sukces, jeśli opiera się na niszowym i oryginalnym pomysle. Musi też trafić w potrzeby klientów. W przeciwnym wypadku debiut może zakończyć się porażką.

Dlatego w pierwszym pięcioletnim funkcjonowaniu upadłość ogłasza aż 75 proc. zwykłych przedsiębiorstw. Analizy rynku przeprowadzone przez Profit System dowodzą natomiast, że tylko 15 proc. franczyzobiorców zamyka swoje firmy w tym czasie.

Inną zaletą franszyzy jest to, że zarządzanie placówką odbywa się przy pełnym wsparciu franczyzodawcy. Partner sieci nie musi posiadać wykształcenia i doświadczenia związanego z biznesem.

– Otrzymuje bowiem od franczyzodawcy kompleksową wiedzę o biznesie oraz pomoc w zorganizowaniu, uruchomieniu i kierowaniu firmą – wyjaśnia Magdalena Kurda.

Dodaje, że niektóre sieci udostępniają nawet swoim partnerom własne kontakty biznesowe. Przystępując do sieci Multita, partnerzy otrzymują gotowe umowy współpracy z najważniejszymi touroperatorami w Polsce i możliwość sprzedaży ich usług. Dzięki temu franczyzobiorcy nie tracą czasu na poszukiwanie no-

wych kontaktów biznesowych i mogą od momentu rozpoczęcia działalności skupić się na zarabianiu pieniędzy i sprzedaży usług turystycznych.

Koszty i wymagania

Porównując własną i franczyzową firmę, warto też wziąć pod uwagę koszty inwestycji w oba przedsięwzięcia oraz okres zwrotu poniesionych nakładów finansowych. Ocenia się, że niezależne firmy, które opierają się na dobrym pomysle, nabierają rozpędu dopiero po około dziesięciu latach działalności. Nowy produkt lub usługa wymaga bowiem czasu, zanim przebiję się do świadomości konsumentów.

– Inaczej jest w przypadku firm franczyzowych, u których zwrot inwestycji następuje w okresie od roku do trzech lat, w zależności od profilu działalności – zauważa Magdalena Kurda.

– Istotną rzeczą w procesie rekrutacji franczyzobiorców są predyspozycje do prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Przekazujemy franczyzobiorcy wiedzę oraz wsparcie w biznesie, oczekując w zamian aktywnego działania w zakresie rozwoju placówki licencyjnej – mówi Roman Fon, wiceprezes sieci multiagencyjnych biur podróży Multita.

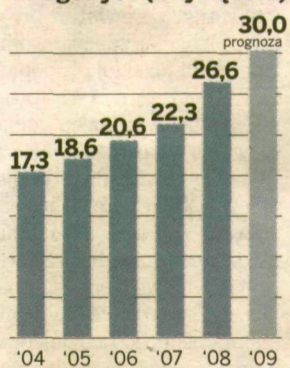
Franczyzobiorca ma też zobowiązania finansowe względem dawcy licencji. Cięży na nim obowiązek wniesienia opłaty wstępnej za udzielenie licencji i potem przez cały okres trwania kontraktu konieczność wpłacania na rzecz franczyzodawcy określonego procentu od swoich obrotów.

W Polsce można znaleźć ok. 500 ofert licencji. Wybór jest duży. Biznes można uruchomić już za kilka tysięcy złotych.

– Ale są też sieci, które wymagają od partnerów kilkumilionowych nakładów. Przykładem są stacje benzynowe – zauważa Magdalena Kurda.

Coraz więcej franczyzy w Polsce

Liczba sklepów i punktów usługowych (w tysiącach)



Liczba systemów franczyzowych



Opłaty, które musi ponieść franczyzobiorca

rodzaj opłaty	kto pobiera	wysokość
Za przystąpienie do sieci, ustalana kwotowo	wszystkie	1 – 60 tys. zł
Za działanie w ramach sieci, ustalana kwotowo	Dierre Trade Mobilex	600 zł 2 tys. zł
Za działanie w ramach sieci, procentowo od obrotu	Boogi Nights Kurcze Pieczone Mr. Hamburger	1 proc. 5 proc. 5 proc.
Marketingowa, kwotowa	Presto	200 zł/mies.
Marketingowa jako procent od obrotu	Pizza Dominium 5aSec	3 proc. 1 proc.
Za udostępnienie infrastruktury informatycznej	Dobre dla Domu	460 zł
Wymagana gwarancja bankowa lub upoważnienie do lokaty	Kurcze Pieczone	

Dlaczego warto przystąpić do sieci franczyzowej i jakie niedogodności wynikają z takiej decyzji

Zalety:

- działalność pod znaną na rynku marką, co obniża ryzyko związane z jej uruchomieniem;
- dostęp do przetestowanego know-how, czyli gotowego przepisu na biznes;
- wsparcie ze strony franczyzodawcy: przy pozyskaniu środków finansowych na uruchomienie biznesu oraz przy znalezieniu lokalu, jego wyposażeniu, zatrudnieniu;
- możliwość brania udziału w szkoleniach, które pozwolą nabrać doświadczenia zawodowego;

- korzystniejsze warunki umów z dostawcami, dzięki działaniu w grupie.

Wady:

- konieczność ponoszenia opłat związanych przystąpieniem i działaniem w sieci;
- kontrola ze strony franczyzodawcy;
- brak dowolności przy ustalaniu asortymentu, konieczność zakupu towaru za pośrednictwem franczyzodawcy;
- możliwość przeniesienia praw do firmy tylko za zgodą franczyzodawcy.

Źródło: Franchising.pl
rys. MC