

Sposób na bezpieczny biznes

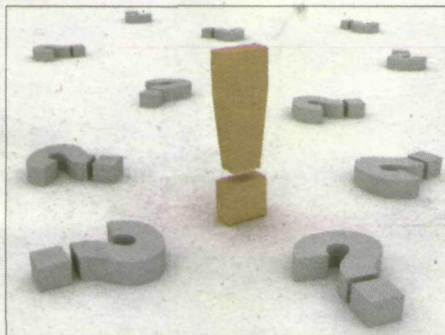
■ **Pytanie:** Czy prowadzenie własnego biznesu w ramach franczyzy jest obarczone ryzykiem? Jakie są możliwości finansowania, czy wymagany jest wkład własny?

■ **Odpowiedź:** Ryzyko niepowodzenia własnej działalności we franczyzie jest znacznie mniejsze. W grę wchodzi finansowanie kredytowe, ale nie w 100%. Wymagany jest wkład własny.

Mitem jest stwierdzenie, że skorzystanie z gotowej i sprawdzonej koncepcji biznesowej warunkuje 100% sukces. Prawdą jest, że franczyza pomaga osiągnąć pożądane rezultaty, ale nie jest to możliwe bez własnego zaangażowania, przedsiębiorczości oraz kreatywności – podkreśla Monika Dąbrowska, prezes Polskiej Organizacji Franczyzodawców.

Aspekt finansowania

Oferta bankowa dotycząca finansowania firm rozpoczynających działalność w ramach sieci franczyzowych jest dość wąska. Banki podejmując decyzję o udzieleniu kredytu, kierują się minimalizacją ryzyka i wybierają marki wiarygodne. Procedura postępowania jest zindywidualizowana. Każdy bank ma własną linię ryzyka, kryteria. Obowiązuje procedura kredytowa, w ramach której trzeba udowodnić swoją wiarygodność oraz przedstawić biznes plan. W przypadku sprawdzonych systemów franczyzowych, które od wielu lat funkcjonują na rynku, udzielenie finansowania może być łatwiejsze. Trudności występują w przypadku tzw. start-up'ów. Rozwój koncepcji franczyzowych bazuje na „pierwowzorze” co może stanowić dla banku przydatną informację dotyczącą sposobu funkcjonowania danego „organizmu”. Aby ubiegać się o kredyt na franczyzę trzeba dysponować środkami własnymi, mieć odpowiednio przygotowany biznes plan. Banki żądają także przedstawienia warunków ujętych w umowie zawartej pomiędzy franczyzodawcą a franczyzobiorcą. Na tej podstawie dokonywana jest analiza mówiąca o tym, czy prowadzona działalność



OSOBISTE ZAANGAŻOWANIE. Bez poświęcenia i wkładu pracy nawet najlepsza licencja nie obroni się sama. FOTO: ISTOCK

będzie wystarczająco rentowna. Kredyt bankowy implikuje stały koszt w postaci rat, co w istotny sposób może wpłynąć na kondycję finansową firmy. Z reguły najwięksi franczyzodawcy pomagają w uzyskaniu kredytowania, mają bowiem podpisane umowy z bankami oraz firmami leasingowymi.

FAKTY

Czy wiesz, że...

■ **Rynek franczyzowy** osiągnął w Polsce wysoki poziom rozwoju. Portalu Franchising.pl informuje, że na polskim rynku działa już ponad 600 firm sprzedających pomysły na biznes.. Jedynym mankamentem jest wąska oferta bankowa dotycząca finansowania firm rozpoczynających działalność w ramach franczyzy.

■ **W Niemczech czy Wielkiej Brytanii** występuje duża konkurencja na rynku bankowym pod względem oferty kredytowej dedykowanej dla franczyzobiorców.

■ **Blisko 60 polskich sieci** oferuje swoje licencje za granicą. Franczyzobiorcami są głównie kraje sąsiedzkie takie jak: Rosja, Czechy, Słowacja.

■ **W 2001 r. z inicjatywy** Polskiej Organizacji Franczyzobiorców (POF), Rada Języka Polskiego zaakceptowała spolszczenia terminologii związanej z pojęciem franczyzy.

Skok na głęboką wodę z kołem ratunkowym

Ryzyko przy tego typu działalności jest zminimalizowane. Stosuje się pewien wypracowany model biznesowy, procedury i standardy. Franczyzodawca przekazuje know-how, sposób na skuteczne i bezpieczne prowadzenie biznesu. Wiedza, którą franczyzobiorca otrzymuje pozwala na uniknięcie pewnych błędów oraz eliminację potencjalnych strat wynikających z nietrafnie podjętych decyzji. Kluczową sprawą jest zaangażowanie franczyzobiorcy. Odpowiednie predyspozycje, umiejętność analitycznego myślenia nie decydują o sukcesie. Liczy się pracowitość, dbałość o każdy detal oraz kontakt i komunikacja z zespołem. Charakterystyczne dla franczyzy jest to, że osoby rozpoczynając działalność nie mają doświadczenia w danej branży. Mają natomiast inne kompetencje, które mogą wzbogacić całą sieć.

O czym należy pamiętać? Co warto wiedzieć?

Istotną kwestią jest weryfikacja i wnikliwa analiza umowy franczyzy przez prawnika. Ważne jest, by jej konstrukcja była jasna i zrozumiała. Rozbudowany katalog kar umownych powinien skłaniać do wyciągnięcia stosowanych wniosków. Należy skonsultować to z prawnikiem. Ponadto trzeba „zrewidować” franczyzodawcę pod względem wiarygodności, przeanalizować pakiet przekazywanych dokumentów, z uwzględnieniem materiałów promocyjnych, przy pomocy których są pozyskiwani franczyzobiorcy. Warto zapoznać się z podręcznikiem operacyjnym, który stanowi instrukcję obsługi gwarantującą bezpieczne i komfortowe poruszanie się w nowym biznesie. Franczyzobiorca ma prawo wyboru lokalizacji oraz obowiązek dzielenia się wypracowanym zyskiem z franczyzodawcą. Okres zwrotu z inwestycji skorelowany jest z branżą, specyfiką biznesu. Warunki rezygnacji z franczyzy definiuje umowa.

AGATA WOJDALSKA