

Franczyzowi doradcy pukają do Niemiec

Profit System otworzył biuro w Moskwie, a teraz szuka inwestora, żeby zainwestować za zachodnią granicą.

Franczyza w Polsce rośnie w siłę, a wspomagający jej rozwój doradcy żyją dostatniej – na tyle, by rozszerzać działalność na rynki zagraniczne. Warszawski Profit System, który od 15 lat zajmuje się opracowywaniem systemów franczyzowych i pomaga w poszukiwaniu drobnych przedsiębiorców zainteresowanych przystąpieniem do sieci, właśnie rozkręca biuro w Moskwie. Rosją to dla polskiej firmy szósty rynek zagraniczny – i na pewno nie ostatni.

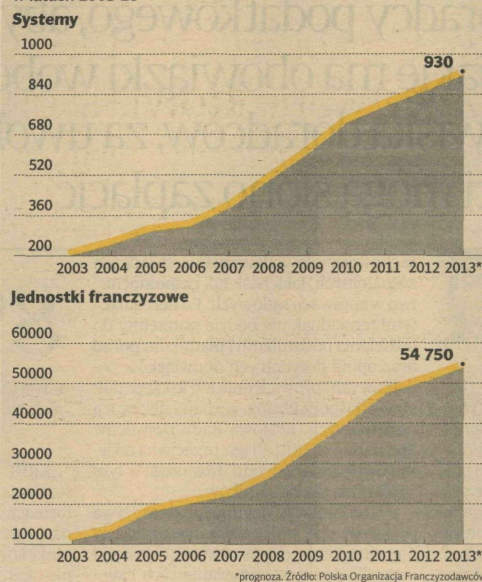
– Od dawna chcemy wejść na rynek niemiecki – mamy zamiar przejąć tam jeden z trzech głównych portali o franczyzie i na jego bazie rozwijać usługi doradcze. To powinna być inwestycja rzędu 1 mln EUR. Pracujemy nad pozyskaniem kapitału, np. od inwestora finansowego – mówi Arkadiusz Słodkowski, prezes Profit System.

Doradcza grupa, która rocznie wypracowuje ok. 6,5 mln zł przychodów i obsługuje w Polsce ok. 400 klientów franczyzowych, zarabia także jako wydawca portalu franchising.pl i miesięcznika „Własny Biznes Franchising”. Poza Rosją ma zagraniczne biura w Czechach, Rumunii, Serbii, na Ukrainie i Węgrzech.

– Na każdym rynku zaczynamy od internetowe-

Franczyza rośnie jak na drożdżach

► Liczba systemów i jednostek franczyzowych w Polsce w latach 2003-13



go portalu franczyzowego – dopiero gdy osiągnie masę krytyczną użytkowników, możemy wystartować z czasopismem. Na razie zrobiliśmy to w Czechach (gdzie po dwóch latach nasz kwartalnik jest rentowny) i na Ukrainie. To nasze największe rynki zagraniczne odpowiadające łącznie za ok. 15 proc. przychodów grupy. Oczywiście równolegle rozwijamy usługi doradcze, startujemy w przetargach na obsługę franczyzodawców i szkolimy

franczyzobiorców – mówi Arkadiusz Słodkowski.

Firma ma dwa modele ekspansji – albo samodzielnie tworzy spółki doradcze w stolicy każdego z krajów, albo decyduje się na joint venture z miejscowymi partnerami.

– Ten drugi model działa w Czechach, Serbii i Rosji. W mniejszych państwach – jak kraje bałtyckie – gdzie nie opłaca się bezpośrednia inwestycja, możemy ewentualnie sprzedać licencję na rozwijanie systemu doradczego – mówi prezes. [MZAT]