

■ ■ ■ WYWIAD

Polski rynek dojrzeewa

**Rozmowa z Michałem Wiśniewskim,
dyrektorem ds. franczyzy
w firmie Profit System**

**Dla wielu przedsiębiorców franczyza
wciąż jest nowością. Dlaczego?**

Franczyza to sprawdzona metoda robienia interesów, która z powodzeniem używana jest w wielu branżach przez tysiące biznesmenów na całym świecie. Polacy początkowo podchodzili do niej dość nieufnie, widząc w tej formie współpracy zbyt wiele ograniczeń narzucanych przez centralę. Z czasem to się zmieniło i teraz większość przedsiębiorców wręcz domaga się szkoleń oraz stałego przepływu know-how. I słusznie, bo pomoc ze strony sprzedającego licencję stanowi istotę systemu franczyzowego. Sukces pierwszych sieci tego typu przyciągnął uwagę innych firm. Zadziałał mechanizm naśladownictwa. W efekcie coraz więcej przedsiębiorców rozwija sieć swoich placówek na zasadzie franczyzy. Obserwujemy w ostatnich latach wyraźny wzrost zainteresowania franczyzą u menadżerów zarządzających firmami sieciowymi. W handlu detalicznym klasycznym przykładem może tu być Carrefour Express. Okazało się, że biznes na zasadzie franczyzy sprawdza się we wszystkich branżach i na wszystkich poziomach inwestycji: od kilku tysięcy do kilku milionów złotych.

**Ile obiektów działa w Polsce
na zasadzie franczyzy?**

Pod koniec 2012 roku funkcjonowało ich łącznie 51 200 w ramach 864 systemów franczyzowych. Przewidujemy, że do końca br. powstanie kolejne 3000 placówek. Natomiast liczba oferowanych przedsiębiorcom systemów wzrosło nawet do 930. Jednak nie wszystkie branże mogą pochwalić się sukcesami. Istotnie skurczył się rynek franczyzy bankowej. Nie był to także łatwy rok dla firm odzieżowych – z rynku zniknęło 20 systemów franczyzowych, ubyło też 320 sklepów z odzieżą i obuwem. Miniony rok upłynął natomiast pod znakiem integracji w branży spożywczej. Na początku br. działało w Polsce ponad 24 500 sklepów franczyzowych, oferujących artykuły spożywcze i przemysłowe. To o 1800 więcej niż w poprzednim roku. Liderem, kolejny rok z rzędu, w tym segmencie jest należąca do Grupy Eurocash sieć ABC, która w 2012 roku powiększyła się o 713 nowych punktów i obejmowała 5300 sklepów.

**Czy prowadzenie biznesu w formie franczyzy
jest kosztowne?**



Fot. Profit System

Michał Wiśniewski

Według naszego „Raportu o rynku franczyzy 2013” wartość przeciętnej inwestycji w licencję wyniosła w ub.r. 164 700 zł. Najwięcej sprawdzonych pomysłów na biznes dostępnych jest w przedziale od 21 000 do 50 000 zł. Taką kwotę inwestycji deklaruje ponad 23 proc. franczyzodawców. Popularną metodą obniżania kosztów dla przyszłych partnerów okazało się skierowanie franczyzy do mniejszych miast. W mniejsze ośrodki (od 50 000 mieszkańców – red.) celuje również Grupa Muszkieterów, która otwiera supermarkety spożywcze Intermarké oraz typu dom i ogród Bricomarché.

**Jak ocenia Pan przyszłość franczyzy
w naszym kraju?**

Franczyza rośnie nad Wisłą niezmiennie od ponad dekady. W ciągu minionych 12 miesięcy znacznie przyspieszył rozwój konceptów usługowych, upodabniając tym samym nasz rynek do bardziej rozwiniętych rynków zachodnich, gdzie występują one w przewadze. W ub.r. liczba firm usługowych działających na zasadzie franczyzy wzrosła o ponad 15 proc., co oznacza, że przybyło 56 nowych systemów i łącznie jest ich 424. Ta tendencja świadczy o dojrzałości polskiego rynku. Wciąż jest miejsce na nowe koncepty, natomiast ich debiut jest o wiele trudniejszy niż jeszcze kilka lat temu. Przede wszystkim franczyzobiorcy są bardziej świadomi swoich wyborów i potrafią zweryfikować ofertę.

Dziękuję za rozmowę.

Witold Nartowski