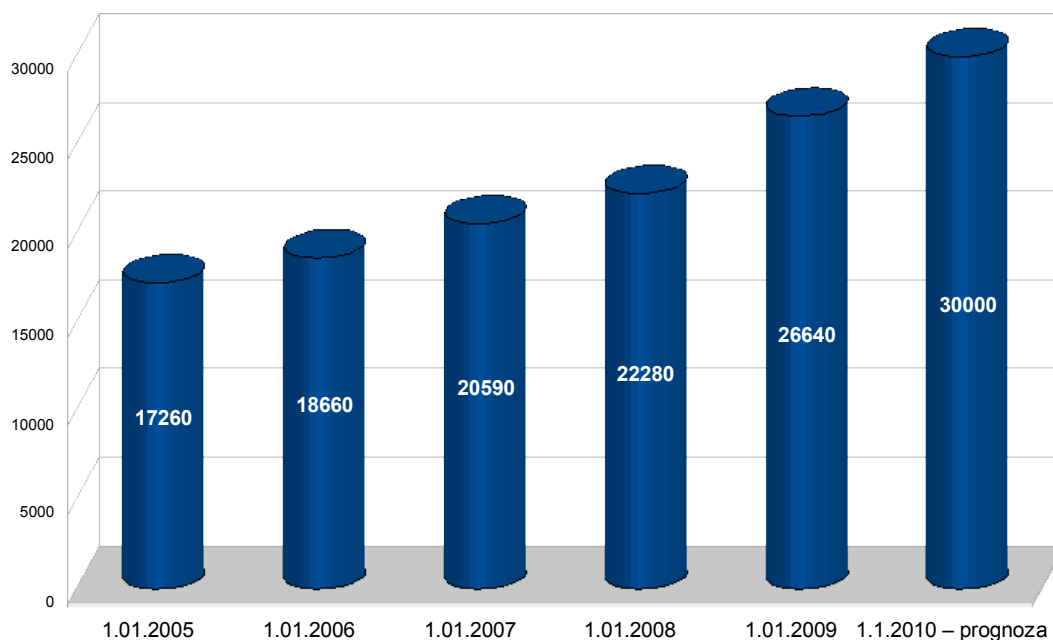


Warszawa, 7 lipca 2009

INFORMACJA PRASOWA:
*Raport o franczyzie 2009***Sprawdzone pomysły na biznes poszukiwane w czasie kryzysu**

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. Ekspert PROFIT system szacują, że w tym roku przybędzie kolejne 3,5 tys. franczyzowych sklepów i punktów usługowych oraz powstanie 30 tys. nowych miejsc pracy.

Franchising jest sposobem na własny biznes opartym na cudzym, sprawdzonym pomysłe. Jest długookresową, stałą umowną współpracą między niezależnymi przedsiębiorcami, franczyzodawcą a franczyzobiorcą, podczas której franczyzodawca - poza użyczeniem 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.

Wykres 1: Liczba sklepów i punktów usługowych prowadzonych przez franczyzobiorców**Stabilny wzrost w kryzysie**

Wzrosty obserwujemy zarówno po stronie podaży licencji franczyzowych: na początku 2009r. 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 przybędzie blisko 3,5 tysiąca franczyzowych sklepów i punktów usługowych.

- W czasie stagnacji obserwujemy większe zainteresowanie zakupem licencji franczyzowej - mówi Michał Wiśniewski, dyrektor działu doradztwa w PROFIT system – *Dekoniunktura na rynku pracy skłania część ambitnych osób 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 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.*

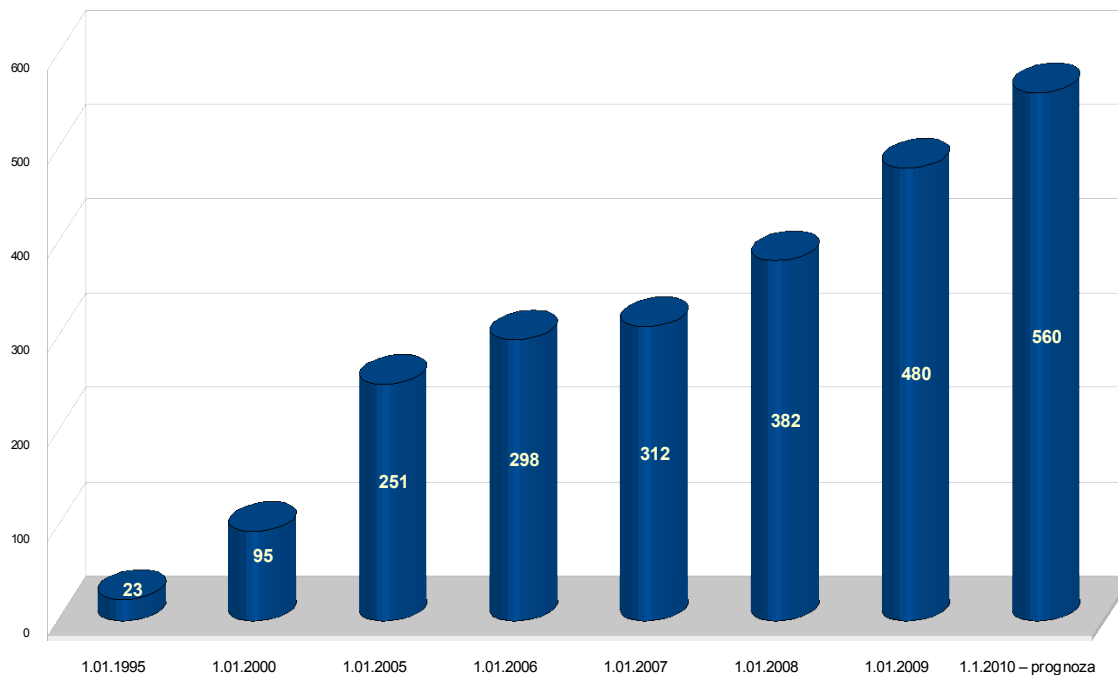
W Polsce franczyza rozwija się głównie w handlu i w drugiej kolejności w usługach. W 2008 roku przybyło blisko półtora tysiąca sklepów z artykułami spożywczymi i przemysłowymi (najpopularniejsze w handlu) oraz 430 sklepów ze sprzętem RTV/AGD i telekomunikacyjnym. W sektorze usług (gastronomia, fryzjerstwo i kosmetyka, edukacja, pralnie, punkty pocztowe itp.) w 2008 roku pojawiło się ponad 1600 punktów na licencji.

Inwestycje we franczyzę

Franczyza jest biznesem na każdą kieszeń. 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 inwestycji 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 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.

Wykres 2: Liczba systemów franczyzowych



Z badania PROFIT system wynika, że w przeciętnym małym i średnim przedsiębiorstwie działającym na licencji franczyzowej jest zatrudnione 8,5 osoby. Na początku 2009r. zatrudnienie całkowite wyniosło 225 tys. osób. PROFIT system szacuje, że do końca 2009r. powstanie kolejne 30 tys. etatów w sektorze franczyzy.

Opracowanie: Michał Wiśniewski z zespołem PROFIT system

Więcej informacji:

Michał Wiśniewski

Dyrektor działu doradztwa we franczyzie

Tel: (0-22) 665 88 22, 665 13 34, kom. 601 09 99 09

e-mail: mwisniewski@profitsystem.pl