

Biznes pod czujnym okiem

Boisz się wystartować z własną firmą w czasach kryzysu? Rozwiązaniem jest franczyza, czyli biznes pod pod cudzą marką

SYLWIA ŚMIGIEL
NINA HAŁABUZ

Franczyza to sprawdzony sposób na własną działalność - mówi Michał Wiśniewski z Profit System, spółki zajmującej się doradztwem w zakresie franchisingu.

Zasada jest bardzo prosta. Nie trzeba zakładać przedsiębiorstwa od zera. Wystarczy powielić to, co już ktoś wymyślił. W ten sposób działają m.in. restauracje szybkiej obsługi McDonald, cukiernie A.Blikle, sklepy z bielizną Atlantic, przedszkola dla dzieci Klub Malucha „Siódme Niebo”, salony piękności Kosmetycznego Instytutu Dr Irena Eris, konsultanci ślubni Perfect Moments czy salony fryzjerskie Jean-Louis David.

Skorzystaj na ogólnopolskiej kampanii

Jeżeli podpiszemy umowę ze znaną marką, dostaniemy pełen system prowadzenia biznesu.

Możemy też liczyć, że firma zdradzi nam swój know-how. Doradzi przy wyborze lokalizacji siedziby, zakupie wyposażenia czy rekrutacji pracowników.

- Dzięki franczyzie początkujący biznesmeni ponosi mniejsze koszty startu. Dostaje nasze projekty, autorskie rozwiązania, zostaje włączony w inwestycje, których normalnie nie mógłby podjąć, bo nie są w ogóle udostępniane małym firmom - mówi Adrian Grandke, wiceprezes Carwash Investment, sieci myjni samochodowych.

Anna Sobilo, dyrektor sieci Akademii Językowej „Open School”: - Przedsiębiorca otrzymuje także korzyści niedostępne dla pojedynczych firm. Przykładowo, jeżeli każdy z oddziałów wyłoży niewielką sumę, może wykupić ogólnopolską kampanię reklamową. Dzięki temu biznes rozwija się szybciej.

Franczyza opłaca się zarówno znanej firmie, która może uzyskać nowe rynki zbytu bez kosztownych inwestycji, jak i początkującemu przedsiębiorcy, bo może sprzedawać bez obaw, że jego pomysł nie wypali i nie będzie mieć klientów.

Jak rozpocząć prowadzenie firmy na zasadzie franczyzy? - Na początku należy się zastanowić, w jakiej branży chciałoby się działać. Nie można patrzeć na to, który biznes jest najbardziej opłacalny, ale na to co się lubi - radzi Monika Dąbrowska, prezes Polskiej Organizacji Franczyzodawców.

Ale nic za darmo

Kowalski, który chce działać pod cudzą marką, musi kupić licencję od już działającej firmy. Trzeba też mieć pieniądze na comiesięczną opłatę dla franczyzodawcy (procentowa lub kwotowa). Niektóre firmy nie pobierają takich opłat, ale za to wymagają, żeby przedsiębiorca zaopatrywał się wyłącznie u nich.

Niekiedy na rozpoczęcie biznesu wystarczy kilkadziesiąt tysięcy zło-



WOLICHO SURIZTEL

- Ryzyko niepowodzenia w przypadku franczyzy jest mniejsze niż niezależnego biznesu - mówi Michał Wiśniewski z Profit System

tych. Ale bywa, że trzeba mieć dużo więcej.

Jeśli myślimy o własnym McDonaldzie, potrzebujemy 800 tys. zł, najmniejsza (dwustanowiskowa) bezdotykowa myjnia samochodowa Carwash Investment to - 380 tys. zł, a placówka banku 400-500 tys. zł.

Kowalski musi też pamiętać, że przy urządzaniu np. restauracji czy salonu fryzjerskiego franczyzodaw-

ca może narzucić mu wygląd wnętrza: zaczynając od kolorów ścian, a kończąc na witrynie.

Otwórz bank

W kryzysie franczyza nie traci na popularności.

Najlepszym przykładem są banki, które rezygnują z otwierania własnych oddziałów. Stawiają na placówki partnerskie. W ciągu pierwszych czterech miesięcy tego roku uruchomiły ponad 170 punktów partnerskich. Pod koniec kwietnia było ich już ponad 3800 - wynika z raportu firmy doradczej Profit System. Najwięcej nowych punktów otworzyły Getin Bank (46), BPH (24), Eurobanki DnB Nord (po 19). To tylko o 80 mniej niż rok temu, kiedy branża bankowa notowała rekordowe zyski, a własna placówka bankowa była marzeniem młodych, żądnych sukcesu przedsiębiorców.

Przepytywane przez Profit System banki deklarują, że do końca roku zamierzają zwiększyć liczbę punktów partnerskich o kolejne 300-350 placówek.

Sebastian Młodziński z Nowego Sącza już od pięciu lat prowadzi jedną placówkę Multibanku, a od trzech - drugą. Od znanego międzynarodowego banku dostał gotową receptę na biznes. - Gdybym sam chciał stworzyć własne placówki bankowe od podstaw, potrzebowałbym szata ludzi i ogromnych pieniędzy - mówi.