

NAJJEDNOSTAVNIJI ulazak u poduzetništvo u Hrvatskoj neiskorišten

Među davateljima franšize samo su dvije osječke tvrtke

Dario KUŠTRO

Više od 50 posto maloprodajnog prometa u zemljama zapada odvija se kroz franšizu

OSIJEK - U vremenu kada je prilično rizično biti poduzetnikom, posebice za početnike, koji tek ulaze u poslovnu pustolovinu, je li moguće pronaći put kojim bi se smanjila neizvjesnost i eventualni gubitak? Odgovor je najčešće u franšiznom poslovanju, koje znači lakšu ulaznicu u svijet biznisa.

Prema američkoj studiji, nakon deset godina rada čak je 90 posto tvrtki koje su počele s franšiznim poslovanjem i dalje živo, nasuprot samo 18 posto tvrtki koje su u poslovanje krenule samostalno. I dok se više od 50 posto maloprodajnog prometa u razvijenim zemljama zapada odvija kroz franšizu, ona u Hrvatskoj nije zastupljena u zadovoljavajućoj mjeri.

- Nažalost, u nas je još uvijek situacija takva da se franšiziraju, kada objavi oglas o davanju franšize, uglavnom javljaju ljudi koji misle da je riječ o slobodnim radnim mjestima - uvodno nam je rekla dr. Mirela Alpeza iz osječkog Centra za franšizu, koji posluje pri Centru za poduzetništvo. Uz zagrebački, jedini je to centar u Hrvatskoj koji pro-



McDonald's je jedan od najpoznatijih franšizera u svijetu

130
davatelja franšize
posluje u Hrvatskoj
20-50
tisuća eura prosječna je
vrijednost ulaska u franšizu

miče ideju o franšiznom poslovanju. Centri su osnovani 2003. i pružaju edukaciju i savjetovanja o franšizama, ali i povezuju davatelje i korisnike franšize.

- Danas u Hrvatskoj, prema

našim podacima, postoji 130 davatelja franšize, od kojih je samo 30 domaćih, što baš nije brojka kojom bismo se mogli pohvaliti - kazuje Alpeza te dodaje kako u nas ne postoji jedinstveno mjesto na kojemu se registriraju davatelji franšiznog poslovanja.

Govoreći ovog tjedna na tematskom predavanju, Alpeza je slušateljke upozнала s prednostima, ali i zamkama franšiznog poslovanja, jer i to u tom obliku poslovnog odnosa ništa nije besplatno.

- Prosječna je visina investicije u našoj zemlji kada u posao ulazi primatelj franšize između 20 i 50 tisuća eura, ali i to je

jeftinije nego da pokrećete posao samostalno - objašnjava Alpeza. Kao primjer toga navodi lanac trgovina tekstilne robe Xnation. Od 60-ak trgovina kojima raspolaže ta robna marka 30 ih je franšiznih, i one ostvaruju 30 posto veći promet po djelatniku nego trgovine koje su u vlasništvu davatelja franšize.

Kada je Osijek u pitanju, osim Xnationa, od franšizera egzistiraju McDonald's (istina, sada su to tvrtkini restorani), Fornetti, Redac, Nicole. San Francisco Coffee House i Očna optika Lens jedini su osječki predstavnici koji se pojavljuju kao davatelji franšize. ■

PREDAVANJA O FRANŠIZI

"Franšiza od A do Ž" i "Franšizno poslovanje" nazivi su predavanja koje Centar za franšizu, što samostalno, što u suradnji s HGK Županijskom komorom Osijek kontinuirano organizira kako bi se poduzetnici početnici upoznali s prednostima franšiznog poslovanja i ponudama poduzeća koja traže kupci franšiza na području Hrvatske. Prvo takvo sljedeće predavanje u Osijeku predviđeno je za kraj siječnja.