

BUDITE USPJEŠNIJI U BUSINESS-u

Piše:

Prof. dr. sc. Slavica Singer

Sa franšizom u poduzetnički pothvat

Franšiza je od ogromnog značaja za američko gospodarstvo – to je zaključak studije od nevjerojatnih 630 stranica koju je objavila Međunarodna asocijacija franšize početkom ove godine. Razlozi su vrlo jasni: 760.000 franšiznih firmi u SAD je otvorilo više od 18 milijuna radnih mjesta, što čini čak 14 % zaposlenih u privatnom sektoru SAD.

Franšiza – način poslovanja

Franšiza je način poslovanja, kojeg se kupuje. Franšiza je sporazum između dvije strane kojim se nekoj osobi ili grupi ljudi daje pravo da prodaje proizvod ili uslugu koristeći se markom i načinom rada firme koja je razvila taj proizvod ili uslugu. Onaj koji kupuje franšizu mora platiti vlasniku franšize izvjesnu naknadu za pravo korištenja franšize. Dva su tipa franšize: franšizna distribucija proizvoda/usluga i franšizni model poslovanja.

Franšizna distribucija proizvoda bavi se samo prodajom proizvoda, što znači da franšizni ugovor daje pravo prodaje određene marke proizvoda vlasniku franšize. Primjeri takvog franšiznog odnosa su distributeri bezalkoholnih pića, automobila i benzinske stanice. Franšizni model poslovanja, pored prodaje proizvoda ili usluge s markom, uključuje i način kako organizirati poslovne aktivnosti, i to baš onako kako vlasnik franšize to zahtijeva. Primjeri franšiznog modela poslovanja su od restorana, auto servisa, hotela, agencija za nekretnine, poreskih savjetnika, čišćenja kuća, kozmetičkih salona i sl.

Prodavatelj franšize ne ostavlja kupca franšize da se sam «peče» u problemima tipa kako, što, kada, nego pomaže kupcu franšize da nauči sve što je važno da franšizni posao bude barem isto tako uspješan kao što je kod vlasnika franšize.

Prilika za pokretanje franšiznog posla

Centar za poduzetništvo u Osijeku je osnovao Centar za franšize 2003. godine, od kada organizira dva puta godišnje seminare pod naslovom «Franšiza od A do Ž», korištenjem iskustva svog američkog partnera Centra za franšizu iz El Paso-a, SAD. U dosadašnjim seminarima sudjelovalo je tridesetak poduzeća, onih koji prodaju franšizu i onih koji žele razvijati posao putem franšize. Od onih koji su zainteresirani za franšizno poslovanje kao potencijalni davatelji franšize bili su npr. INA Osijek Petrol, Zagrebačke pekarnice Klara, Sloboda, Fornetti peciva, Brodomerkur iz Splita, Žito, McDonalds, a od onih koji razvijaju posao putem franšize bila su poduzeća koja koriste svojevrsni franšizni aranžman (npr. Novocommerce) ili pojedinci koji žele pokrenuti posao među kojima su bili razvojačeni branitelji, studenti... Zanimljivo je da su i predstavnici sindikata sudjelovali u seminarima, zainteresirani za sudbinu poduzeća koja idu u restrukturiranje. Sudionici su bili iz cijele Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Izraela...

Drugi ovogodišnji seminar održat će se 18. i 19. studenog u Centru za poduzetništvo. Partner u organiziranju seminara bit će Pro maturo d.o.o. iz Zagreba koji se bavi promicanjem franšiznog poslovanja u Hrvatskoj. Pro Maturo je vlasnik registrirane robne marke Body Creator, koja predstavlja franšizni model poslovanja temeljen na korekciji ženske figure i metodama borbe protiv pretilosti i upravo traže primatelja franšize u istočnoj Hrvatskoj.

Franšiza je izvrstan način ulaska u poduzetništvo, jer štiti od početničkih grešaka. Zbog toga je razumljivo zašto su Amerikanci napravili studiju od 613 stranica, prikazujući kako franšizno poslovanje doprinosi razvoju svake pojedine američke države. Mi nemamo takvih studija, ali za vjerovati je da ako se to isplati Amerikancima, da bi trebalo i nama. Zainteresirani za franšizno poslovanje, javite se.

Za više informacija: Centar za poduzetništvo, Šetalište kardinala Franje
Šepera 13/II, telefon: (031) 283 623, e-mail: cfe@os.htnet.hr