

Glas Slavonije, 05.11.2003.

Piše:

Prof. dr. sc. Slavica Singer

### **Može li čišćenje kuće biti uspješna franšiza?**

Engleskinja Sue Rorstand dokazala je da čišćenje kuća može biti uspješni poslovni pothvat. Već 26 godina uspješno razvija svoj poslovni pothvat čišćenja kuća kao franšizu, i to u zemlji u kojoj su kupci vrlo zahtjevni i osjetljivi na to što dobiju za svoj novac.

Poslovni pothvat čišćenja kuća

Sue Rorstand je sa 25 godina pokrenula posao čišćenja kuća. Danas, nakon 26 godina, Sue Rorstand je na čelu firme Poppies (u prijevodu: makovi), koja je za svoju strategiju razvoja izabrala franšizu.

Firma Poppies (makovi) osnovana je 1980. godine i predstavlja najstariju britansku franšizu za čišćenje kuća. Provjeren "paket" usluga je temelj uspješnom poslovanju ove franšize. Najstarija franšiza u sistemu firme Poppies djeluje od 1983. godine i zapošljava više od 100 osoba. Prošle godine najuspješnije franšize firme Poppies imale su ukupni prihod od oko 3,5 milijuna kuna (pojedinačno, naravno), i to od čišćenja kuća. Poppies ima franšize u cijeloj Velikoj Britaniji i s ukupno 2,5 milijuna funti (oko 27,500.000 kuna) ukupnog prihoda u cijeloj mreži franšiza više i nije mala firma, jer u prosjeku svaka franšiza nakon tri godine funkcioniranja zapošljava između 30-60 osoba. Iskustvo firme Poppies je pokazalo da točku pokrića primatelj franšize ostvaruje u roku od 6 do 9 mjeseci poslovanja.

Što čini firmu Poppies uspješnom franšizom?

Prema riječima Sue Rorstand, uspješnu franšizu čine:

\* kvalitetan proizvod, u ovom slučaju paket visoko kvalitetnih usluga čišćenja, koja obuhvaća čišćenje, pranje, peglanje i brojne druge usluge vezane za održavanje čistoće u kućama i stanovima. Osim toga firma Poppies nudi i usluge velikog proljetnog čišćenja, kao i čišćenje kuće prije useljenja ili nakon iseljenja, ili čišćenje prilikom nekih izvanrednih situacija (puknuće vodovodne cijevi, radijatora itd.).

\* redovni, zadovoljni kupci usluga voljni platiti visokokvalitetnu uslugu čišćenja kuće: usluge firme Poppies koriste tisuće engleskih obitelji, koje plaćaju u prosjeku 330 do 450 kuna tjedno za održavanje čistoće kuće/stana.

Kako je reguliran odnos između korisnika franšize i firme Poppies?

Ugovor o franšizi je poslovna tajna, ali nekoliko elemenata je poznato:

1. franšizni odnos se ugovara na deset godina s mogućnosti obnavljanja bez novih troškova.
2. naknada za korištenje franšize je kombinacija fiksnog iznosa od 3,852 funte (oko 43,000 kuna, uključivo PDV) i naknade od 3 % ostvarenog ukupnog prihoda.
3. ime i logo firme Poppies je zaštićena marka usluge. Firma Poppies, kao davatelj franšize može pokrenuti pravne mjere protiv neovlaštenog

korištenja imena i logo-a u djelatnosti održavanja kuća/stanova.

4. firma Poppies ulaže u primatelje franšize (edukacija) kako bi osigurala potrebnu, prepoznatljivu razinu kvalitete usluge.

Firma Poppies je razvijala 3 godine franšizni model prije nego što je vlasnica Sue Rorstand donijela odluku o korištenju franšize kao svoje razvojne strategije. Danas franšizni paket firme Poppies, najbolje britanske banke financijski podržavaju sa 70 % kredita za one koji žele pokrenuti svoj poslovni pothvat korištenjem ove franšize (početni izdaci i obrtna sredstva).

I o franšizi se može (na)učiti

Za Sue Rorstand sam čula od profesora Allana Gibba koji poslijediplomcima na studiju iz poduzetništva na Ekonomskom fakultetu u Osijeku predaje o strategijama rasta malih poduzeća. Sue je prije dosta godina bila njegov student na sveučilištu u Durhamu u Engleskoj, a sada je uspješna poslovna žena s jednom od najstarijih i najuspješnijih franšiza u Velikoj Britaniji. Ako želite doći u kontakt sa Sue, javite se u Centar za poduzetništvo, možda se odlučite za kupnju franšize firme Poppies. Prije toga dođite na seminar o franšizi koji Centar za poduzetništvo organizira 20. i 21. studenog 2003. godine. Pogledajte program seminara na [www.poduzetnistvo.org/cfo](http://www.poduzetnistvo.org/cfo)