

Glas Slavonije, 12.11.2003.

Piše:

Prof. dr. sc. Slavica Singer

Što trebate znati prije odluke o franšizi?

Franšiza je jedna od vrlo korištenih poslovnih strategija svih vrsta firmi: velikih koji na taj način postaju još veći (kao što je na primjer McDonalds), ali i malih koji na taj način postaju veliki. Postoje asocijacije davatelja franšiza (na primjer, European Franchise Federation, od 1972. godine). U Europi, najviše franšiza ima u Velikoj Britaniji, gdje je asocijacija franšizera (davatelja franšize) pokrenuta 1977. godine. Franšizna djelatnost vrlo je značajna, jer je na primjer 2002. godine u Velikoj Britaniji bilo 671 franšiza koje su ostvarivale čak 9,2 milijardi funti godišnjeg prihoda. Prije tridesetak godina, britansko iskustvo s franšizama počelo je s distributerima automobila, hotelima i fast-food restoranima. Danas franšize postoje u dvadesetak različitih gospodarskih djelatnosti, od osiguranja preko frizerskih salona, od čišćenja kuća, do videoteka i izrade krovova od šindre.

Zašto je franšiza dobra razvojna strategija?

Prema britanskim podacima, korisnici franšize u 96 % slučajeva uspješno posluju i nakon pet godina djelovanja. To je bolji rezultat nego u slučajevima samostalnog pokretanja poslovnog pothvata, jer prema nekim podacima 40 % poslovnih pothvata propada nakon tri godine poslovanja. Ta razina uspješnosti franžiznog poslovanja rezultat je postojanja dobrog proizvoda/usluge, dobrog i uhodanog modela poslovanja, uključivo organizaciju poslovnih operacija i marketinški pristup, te predanog rada korisnika franšize. Time se misli i na dobru pripremu potencijalnog korisnika franšize.

Kako se pripremiti za franšizni poslovni odnos?

U pripremi za odluku o franšiznom poslovanju uvijek je najbolje čuti nešto od onih koji to već rade, ali imati i neovisni izvor informacija o franšiznoj djelatnosti. U Hrvatskoj je tek nedavno pokrenuta Hrvatska udruga za franšize i partnerstvo (sa sjedištem u Zagrebu - www.fip.com.hr), koja se bavi organiziranjem sajma davatelja franšiza. Osječki Centar za franšize u okviru Centra za poduzetništvo (www.poduzetnistvo.org/cfo) pruža usluge edukacije i savjetovanja o franšizama, korištenjem iskustva Centra za franšize pri University of Texas u SAD.

Ako razmišljate o franšiznom poslu kao korisnik franšize, morate naći odgovore na sljedeća pitanja:

* Kakva je poslovna održivost franšiznog proizvoda/usluge za koji ste zainteresirani?

* Može li davatelj franšize dokazati financijskim pokazateljima da se radi o zdravom poslovanju i to na primjeru barem jednog uspješnog korisnika franšize, te da nije bilo većeg broja slučajeva poslovnih promašaja?

* Što Vi, kao korisnik franšize, očekujete? Koliko vremena i financijskih

sredstava možete uložiti u taj posao? Da li ste razgovarali s nekim drugim korisnicima franšize o njihovim iskustvima?

Prva dva pitanja u skladu su s Europskim kodeksom franšizne etike, koje se davatelji franšize moraju pridržavati, barem u zemljama čije asocijacije davatelja franšiza su članovi European Franchise Federation. Osnovne elementi tog kodeksa garantiraju da su davatelji franšize:

* etični i da posluju na temelju vrlo razrađenih i preciznih ugovora o franšizi.

* poslovno uspješni i da imaju provjereno uspješan franšizni proizvod/uslugu, sa značajnim brojem korisnika franšiza koji imaju uspješno poslovanje tokom dužeg vremena.

* transparentni - davatelji franšize su obvezni prikazati svoje financijske pokazatelje.

Na treće pitanje morate vrlo pažljivo i iskreno odgovoriti sami sebi:

procijenite koliko Vaša obitelj treba godišnje za život, a koliko možete očekivati od franšize. Ako su Vaše potrebe veće od mogućnosti ovog posla, znate i sami što dalje: ili smanjiti očekivanja, ili tražiti drugu vrstu posla.

Odgovori na ova pitanja, otvorit će put stvaranja dobrog franšiznog poslovnog odnosa, koji se temelji na međusobnom povjerenju i uvažavanju ulaganja i na strani davatelja i na strani korisnika franšize.

Poziv za sudjelovanje

Centar za franšize pri osječkom Centru za poduzetništvo započinje sa seminarima namijenjenim i davateljima i korisnicima franšize. Seminari su tako osmišljeni da daju praktične odgovore o tome kako razviti franšizu, kako prepoznati priliku za franšizni posao i kako rješavati financijske probleme u franšiznom poslovnom odnosu. Prvi seminar o franšizi "Franšiza od A do Ž" održat će se 21. i 22. studenog 2003. godine, uz sudjelovanje dva američka eksperta iz Centra za franšize University of Texas. Sljedeći seminar će se održati tek sredinom iduće godine. Za informacije o seminaru i aktivnostima Centra za franšize javite se Centru za poduzetništvo ili koristite internet stranicu www.poduzetnistvo.org/cfo .