

# Franchisa se vydá na východ

## MALÍ PODNIKATELÉ BUDOU DOPROVÁZET VELKÉ ŘETĚZCE

Franchisa dává začínajícím podnikatelům možnost koupit licenci na osvědčený podnikatelský koncept a být tak konkurenceschopnými. Do Česka se s ní chystají mnohé známé značky.

## MALÍ PODNIKATELÉ BUDOU DOPROVÁZET VELKÉ ŘETĚZCE

Franchisa dává začínajícím podnikatelům možnost koupit licenci na osvědčený podnikatelský koncept a být tak konkurenceschopnými. Do Česka se s ní chystají mnohé známé značky.

Vstup franchisových systémů na tuzemský trh se zjednodušil. "Řada z nich se chystá do východní Evropy. A Česko a Polsko jsou při cestě," uvedl prezident České asociace franchisingu Aleš Tulpa. Dosud je v rozletu směrem na východ brzdila nedůvěra v právní a daňový systém. Vymahatelnost práva v případě sporu s obchodními partnery považovaly za velmi problematickou. Nyní však podle Tulpy věří, že svá práva vymohou. Směrem na východ je však ženou i omezené možnosti růstu na jejich domácích trzích, kde v posledních letech leckde zaznamenaly i pokles. V tuzemsku je láká i relativně kvalifikovaná a laciná pracovní síla, což je dobrý předpoklad pro intenzivnější přesun výroby na východ. Zatímco v obchodu a službách už franchising zdomácněl, ve výrobě se zatím rozvíjel minimálně.

## SMĚR MALÁ MĚSTA

Další oblast, v níž se bude podle Tulpy franchising v příštích dvou třech letech výrazněji rozvíjet, je prodej nepotravinářského zboží. Velké obchodní řetězce se zaměřují i na prodejny menších formátů - do dvou tisíc metrů čtverečních prodejní plochy - a na menší města. "Mají potraviny, ale chybí jim nepotravinářské zboží. Tam je šance pro franchising," konstatoval Tulpa. V malých městech je třeba počítat se slabší kupní silou obyvatel. Pokud chce podnikatel být konkurenceschopný i cenově, má v rámci většího celku také větší šance. Jako samostatný malý podnik nemá takové nákupní možnosti, nemůže vyjednat nízké nákupní ceny a využít centrální marketing jako v řetězci nebo franchisovém systému. Počítá se i s dalším rozvojem služeb, například opraven automobilů, do malých měst prostřednictvím franchisových systémů.

## ŠANCE NA PŘEŽITÍ

"Budou jistě i případy, kdy podnikatelé do franchisového systému nepůjdou nebo tam nebudou chtění. Franchisor si může v dané oblasti vybrat jednoho soukromníka, který bude moci využít všech výhod systému. Dalších deset podnikatelů ve stejném oboru pak bude v nevýhodě a může je to zlikvidovat," řekl Tulpa. Lze očekávat, že na trhu nezůstane volná ani skulinka a franchisové systémy si budou konkurovat navzájem třeba v rámci jednoho nákupního centra či jedné ulice. Jestliže si tedy daného soukromníka nevybere jeden z nich, bude mít nejspíš šanci u konkurence, pokud se nerozhodne zůstat nezávislý. Podle Aleše Tulpy bude využití franchisy znamenat pro řadu malých a středních firem šanci na přežití.

## ÚVĚR JE, CHYBÍ KLIENTELA

Od loňského roku mají tuzemští franchisoví podnikatelé oproti například německým výhodu ve speciálním bankovním úvěru (viz Profit 47/2003). Jako první s ním přišla Komerční banka. V Česku je dnes zhruba čtyřicet stoprocentních franchisových systémů a dalších devadesát, které prvky franchisy obsahují. Problém je právě s těmi devadesáti, protože úvěr počítá s čistým franchisovým konceptem. Také proto v současnosti úvěruje necelou desítku českých i zahraničních franchisových systémů. "Těm, kdo podmínky pro tento úvěr nesplňují, můžeme poradit, jak systém vylepšit, aby potom třeba na peníze dosáhli," uvedla Monika Pouzarová z Komerční banky. S úvěry pro franchisanty (příjemce franchisy) se chystají přijít i další banky.

## ŠESTKRÁT VĚTŠÍ ŠANCE NA ÚSPĚCH

Česká asociace franchisingu uvádí, že podle statistik a zkušeností ze zemí Evropské unie je franchisové podnikání šestkrát úspěšnější než podnikání "na vlastní pěst". Na světě existuje přibližně 16 tisíc franchisových systémů a nové stále vznikají. Jejich přerůstání na stále nové trhy představuje šanci pro malé a střední podnikatele proniknout a zakotvit prostřednictvím franchisy na zahraničních trzích, hlavně v okolních zemích EU. Například v sousedním Rakousku se počet franchisových systémů výrazně zvýšil. Zatímco v polovině 80. let tam působilo 45 franchisorů a zhruba 500 franchisantů, koncem roku 2002 se jejich počty rozrostly na více než 330 franchisových systémů a 4700 franchisantů. Nejvíce systémů působí ve službách, obchodu, gastronomii a

řemeslech. Asi 54 procenta z nich přišlo ze zahraničí. Tuzemští franchisoví reprezentanti předpokládají, že obdobný proces by mohl nastat i v České republice.

(Pozn.: čerpáno z odborného tisku)