

Zakończenie działalności spowodowane upadkiem firmy zarówno dla właściciela przedsiębiorstwa jak i jego pracowników oznacza konsekwencje w postaci utraty źródła dochodu lub trudności w spłacie zadłużenia. Istnieją jednak skuteczne sposoby zabezpieczenia się przed ryzykiem poniesienia rynkowej porażki.

Trudny start.

Rodzimy rynek, praktycznie we wszystkich branżach, osiągnął stan rozwoju, w którym firmy już na nim funkcjonujące są w stanie zaspokoić w 100% pojawiający się popyt. Działająca na rynku konkurencja stanowi zatem istotny czynnik determinujący powodzenie nowych przedsięwzięć biznesowych.

Coraz trudniej jest znacząco odróżnić się od konkurencji i wypromować swoją markę. Także, powszechnie znany problem pozyskania kapitału nie sprzyja rozwojowi nowych przedsiębiorstw. Nie chodzi tu jedynie o kapitał przeznaczony na inwestycje wstępne, bo ten można pozyskać z wielu źródeł zewnętrznych, ale o środki przeznaczone na rozwój firmy w początkowym okresie jej działalności.

Innym czynnikiem stanowiącym istotne zagrożenie dla funkcjonowania nowych firm jest ich podatność na zmiany zewnętrzne. Utrata klientów czy zmiany prawa skutkujące podniesieniem kosztów działalności mogą bardzo niekorzystnie wpłynąć na ich rozwój. Dzieje się tak, ponieważ firma w początkowym okresie funkcjonowania nie dysponuje rozbudowaną bazą klientów oraz ogranicza się zazwyczaj do jednego rodzaju działalności. Jeśli zatem następuje pogorszenie sytuacji w branży, firma może szybko popaść w kłopoty.

Z powyższych rozważań wynika, iż najlepiej od razu założyć firmę dużą, znaną oraz posiadającą ugruntowaną, stabilną pozycję na rynku a swoim działaniem obejmującą jak największy obszar rynku.

Znaleźć szansę i ją wykorzystać.

Nie mogąc sprostać konkurencji czy zdobyć odpowiednich środków na rozwój nowej firmy, warto rozważyć możliwość wykorzystania doświadczeń i potencjału już funkcjonujących przedsiębiorstw. Jednym ze sposobów jest przystąpienie do sieci franchisingowych. Rozwiązanie takie ma wiele zalet, przede wszystkim jednak pozwala początkującemu przedsiębiorcy istotnie przyspieszyć rozwój firmy.

Wspomniane wcześniej zagrożenia, z którymi musi zmierzyć się nowa firma, praktycznie nie istnieją w przypadku wejścia na rynek na zasadach partnerstwa franchisingowego. Konkurencja niechętnie patrzy na sieci franchisingowe, zdając sobie sprawę z nieuchronnej konieczności podniesienia poziomu usług, obniżenia kosztów oraz zwiększenia wydatków marketingowych. Z kolei zmiany rynkowej koniunktury, o ile następują, w mniejszym stopniu odbijają się na kondycji firm należących do sieci franchisingowej choćby ze względu na mniejsze koszty działalności. W czasach osłabienia rynkowej koniunktury na rynku zostają tylko najsilniejsi. To właśnie firmy – partnerzy sieci franchisingowych mają szansę przetrwać skrajnie niekorzystne warunki rynkowe.

Przystępując do sieci franchisingowej, nowy partner od razu staje się częścią dużej firmy. Marka franczyzodawcy staje się jego marką, co daje mu ogromną przewagę nad mniejszymi konkurentami. Nowa firma postrzegana jest przez klientów jako część znanej organizacji, nie zaś jako kolejne małe przedsiębiorstwo, które konkuruje jedynie niską ceną usług.

Nowy przedsiębiorca powinien zastanowić się ile czasu oraz środków zajmie jego firmie osiągnięcie poziomu rozwoju franczyzodawcy, oraz czy warto dochodzić do tego celu latami, skoro można go osiągnąć bardzo szybko.

Współpraca franchisingowa w praktyce.

Na początku współpracy, pomiędzy stronami umowy franchisingowej, największy nacisk kładziony jest na szkolenie nowego partnera. To właśnie podczas szkoleń franczyzobiorca zyskuje wiedzę, którą w innym przypadku zdobywałby latami. Wtedy właśnie zapoznaje się z zasadami współpracy z klientami, technikami sprzedaży, specyfiką rynku czy

marketingiem. Jednak szkolenia nie kończą się w momencie uruchomienia biznesu. W wiodących sieciach franchisingowych są one nieustannie kontynuowane. Jest to kolejna przewaga omawianego rozwiązania nad prowadzeniem działalności pod własnym szyldem. Ciągły rozwój i podnoszenie swoich umiejętności daje gwarancję rynkowej konkurencyjności, a co warto podkreślić, w przypadku sieci franchisingowej koszty takiego rozwiązania są relatywnie niskie. Francyzodawca jest dla firmy partnerskiej rodzajem mentora, który wskazuje drogę rozwoju, radzi jak optymalnie zarządzać firmą i pomaga rozwiązać bieżące problemy.

Współpraca franchisingowa opiera się na komunikacji. Przy czym kontakt nie polega wyłącznie na przesyłaniu przez partnera rutynowych raportów i informacji z rynku. W interesie francyzodawcy jest utrzymywanie dobrych relacji z partnerem. Mówiąc o współpracy pomiędzy francyzodawcą a partnerem należy zaznaczyć, że obie strony są od siebie zależne. Z jednej strony nowy partner czerpie wiedzę i korzysta z doświadczeń firmy udzielającej franczyzy, z drugiej francyzodawca liczy na szybki rozwój partnera gwarantujący stabilizację sieci. Z perspektywy francyzodawcy zysk wynikający z poszerzenia sieci jest oczywisty.

Kluczowe znaczenie w początkowej fazie rozwoju firmy mają elementy ważne z punktu widzenia marketingowego. Logo, nazwa, kolor, sposób i treść komunikacji z rynkiem wymagają wiedzy i doświadczenia a stworzenie ich i wypromowanie, niemałego kapitału. Tymczasem przystępując do sieci otrzymujemy gotowe rozwiązania. Dodatkowo są one już sprawdzone a przez to efektywne.

Sieci franchisingowe tak lokalizują nowe placówki aby zapewnić każdemu partnerowi odpowiednio dużą część rynku. W ten sposób partnerzy tej samej sieci franchisingowej wzajemnie ze sobą nie konkurują. Jest to rodzaj wyłączności, gwarantującej utrzymanie zysków na zadowalającym poziomie.

Czy to się opłaca?

Dla każdego biznesu kwestia wysokości kosztów prowadzenia działalności gospodarczej ma kluczowe znaczenie. W przypadku działalności w ramach sieci franchisingowej, partner sieci musi liczyć się z kosztami wynikającymi z wynajmu lokalu, obsługi księgowej, zatrudnienia pracowników, prowadzenia biura czy opłatami z tytułu zobowiązań podatkowych oraz wobec ZUS. Z reguły przystąpienie do sieci franchisingowej wiąże się z opłatą wstępną, której wysokość waha się od kilkuset złotych do kilkunastu tysięcy a w niektórych wypadkach nawet kilkudziesięciu tysięcy. Ponadto partner sieci opłaca tak zwaną miesięczną opłatę licencyjną oraz fundusz marketingowy. W obu przypadkach wysokość opłat ustalana jest indywidualnie przez francyzodawcę, jednak stawki zaczynają się już od kilkuset złotych miesięcznie. Warto zaznaczyć, że miesięczna opłata licencyjna uzależniona jest zazwyczaj od wysokości przychodu wygenerowanego przez partnera, co oznacza że wraz ze wzrostem przychodu wzrasta wysokość opłaty.

Istnieje jednak szereg kosztów związanych z prawidłowym funkcjonowaniem firmy, które dzięki przynależności do sieci franchisingowych nie obciążają właściciela firmy.

Poniższa tabela przedstawia przykładowe działania, które partnerzy franchisingowi otrzymują bezpłatnie.

Tabela 1. Przykłady bezpłatnego wsparcia otrzymywanego przez partnerów z tytułu ich przynależności do sieci franchisingowej.

Rodzaj	aktywności
---------------	-------------------

Korzyści

Koszt

franczyzobiorcy

Pomoc przy rekrutacji personelu

Gwarancja doboru odpowiednich pracowników

bezpłatnie

Zamieszczanie ogłoszeń w Internecie przy poszukiwaniu pracowników

Profesjonalne ogłoszenia na wiodących portalach internetowych

bezpłatnie

dostęp do systemu CRM

Poprawa efektywności działania firmy oraz oszczędność kosztów

bezpłatnie

Promocja i reklama firmy na skalę ogólnopolską

Budowanie wartości marki. Zasięg działania. Oszczędność

bezpłatnie

połączenia telefoniczne wewnątrz sieci

Oszczędność finansowa

bezpłatnie

know-how - metody gwarantujące sukces w b

Doświadczenie, znajomość rynku, efektywność

bezpłatnie

dostęp do ciągle aktualizowanych wzorów

bezpłatnie

dostęp do klientów sieciowych

Baza klientów już od początku działania

bezpłatnie

pomoc księgową, prawną i merytoryczną

Stały dostęp do profesjonalnego doradcy

bezpłatnie

szkolenia i treningi wprowadzające

Podnoszenie poziomu wiedzy w klu

bezpłatnie

skrzynki mailowe i serwer

Oszczędności finansowe

bezpłatnie

Opracowanie własne. Dział
Analiz - Sieć Biur
Nieruchomości PÓŁNOC.

Należy zaznaczyć, że współpraca z siecią franchisingową nie ogranicza działalności gospodarczej partnerów. Firmy partnerów są niezależnymi podmiotami, których właściciele mają nad

nimi pełną kontrolę.

Franchising pozwala zachować niezależność przedsiębiorcy jednocześnie zwiększając jego bezpieczeństwo.

Rozwój sieci franchisingowej pozwala także stale podnosić poziom obsługi oraz oferowanych produktów lub usług. To dzięki partnerom, firma sprzedająca licencję franchisingową lepiej poznaje

rynek a tym samym lepiej dostosowuje swoją ofertę do jego potrzeb. Z kolei właściciele placówek franczyzowych otrzymują już na starcie ogromną przewagę nad konkurencją. Warto rozważyć ten model funkcjonowania firmy planując rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Jarosław Mydlarczyk

Dział Analiz Rynku

Nieruchomości – Sieć Biur

Nieruchomości PÓŁNOC