

Zasadnicza różnica istniejąca pomiędzy polskim rynkiem franczyzy, a tym funkcjonującym w Stanach Zjednoczonych polega na większym akcentowaniu zagranicą zróżnicowanego poziomu inwestycji wstępnych związanych z zakupem licencji franchisingowej.

Konkurencyjność jednej franczyzy w zestawieniu z drugą zasadza się na niższej stopie inwestycji, jaka jest wymagana od franczyzobiorcy w momencie zakładania biznesu. Innymi słowy, chcący uruchomić działalność gospodarczą na zasadach franchisingu podmiot potrzebuje mniej pieniędzy na rozpoczęcie swojego przedsięwzięcia, jeśli oczywiście wybierze którąś z tańszych ofert (low-cost franchises).

Franczyza za mniej niż 10 000 dolarów.

W USA za względnie taną uważa się franczyzę, która wymaga inwestycji w wysokości poniżej 50 tys. dolarów. Istnieją jednak jeszcze bardziej przystępne cenowo licencje franchisingowe ujęte w dwa kolejne progi: biznesy wymagające inwestycji w wysokości pomiędzy 10 a 25 tys. dolarów oraz te, na które nie trzeba więcej niż 10 tys. dolarów.

Poniżej zaprezentowane zostało zestawienie branż oferujących najtańsze oferty franchisingowe w USA według rankingu 100 najtańszych franczyzodawców działających na amerykańskim rynku sporządzonego przez ekspertów piszących dla entrepreneur.com, jednej z najlepszych stron internetowych zajmujących się popularyzacją i reklamą systemów francyzowych. Wszystkie kwoty figurujące w zestawieniu podane są w dolarach amerykańskich.

Tabela. Najtańsze franczyzy w USA.

Branża
Stopa inwestycji
Wstępna opłata francyzowa
Bieżąca opłata francyzowa
Czas trwania umowy
Usługi porządkowe
\$2,195- 191,550
\$1,000-94,500
3-10 %
5-20 lat

Planowanie podróży

\$1,595-233,350

\$495-30,000

3%

3-10 lat

Usługi edukacyjne

\$14,950-145,250

\$1,000-48,500

6-12%

2-10 lat

Nieruchomości

\$11,790-241,000

\$10,500-25,000

zmienna

5-10 lat

Opieka domowa

\$47,200-99,680

\$25,950-43,950

2-6%

10 lat

Usługi biznesowe

\$4,730-180,600

\$0-120,000

3,5-8%

5-20 lat

Serwisy naprawcze

\$9,910-203,500

\$2,500-77,500

4-8%

5-10 lat

Rekreacja

\$2,980-78,400

\$500-30,000

6-20%

2-12 lat

Doradztwo finansowe

\$16,475-110,000

\$2,500-35,000

15-30%

5-10 lat

Opracowanie własne: Dział Analiz Biura Nieruchomości PÓŁNOC

Wśród najpopularniejszych branż oferujących relatywnie tanią franczyzę mamy wiele firm zajmujących się sprzątaniem powierzchni biurowych oraz rezydencji prywatnych (commercial and residential cleaning), które w naszym zestawieniu figurują pod nazwą usługi porządkowe. W analizowanym rankingu 100 najtańszych francyz mamy aż 20

zajmujących się podobnymi usługami przedsiębiorstw, w tym 6 znajduje się w pierwszej 10. Najniższy koszt inwestycji w tym sektorze wynosi nieco ponad 2 tys. dolarów i więcej. W przypadku większości tego typu firm całkowity koszt rozpoczęcia działalności zamyka się w przedziale do 50 tys. dolarów.

Na każdą kieszeń.

Zdecydowanie mniej licznie w pierwszej 100 reprezentowane są firmy z branż nieruchomości, planowania podróży (agencje turystyczne) czy usług edukacyjnych (firmy oferujące korepetycje, dokształcanie, dodatkowe lekcje tańca, warsztaty teatralne itd.). Mamy tu do czynienia z większym zróżnicowaniem jeżeli chodzi o koszty inwestycji. Choć i w tym przypadku istnieją również duże możliwości znalezienia franczyzy o łącznych kosztach poniżej 50 tys. dolarów. Zbliżone cenowo są koszty inwestycyjne z sektorów opieka domowa (głównie opieka nad osobami starszymi), rekreacja (kluby fitness, bilardowe, jazda konna) oraz doradztwo finansowe (chodzi przede wszystkim o firmy służące pomocą przy rozliczaniu się z podatków, wypełnianiu PIT-ów, angielskie tax preparation & electronic filing). Całkowity koszt inwestycji w tych branżach wynosi odpowiednio: rekreacja - między około 3 a 78 tys. dolarów, opieka domowa - pomiędzy 47 a 100 tys. dolarów oraz doradztwo finansowe - między około 16 a 110 tys. dolarów. Dla odmiany duże różnice w poziomie inwestycji występują w dwóch kolejnych branżach: usługi biznesowe (promocja, drukowanie, reklama głównie drogą mailową). Ten rodzaj działalności wymaga inwestycji od około 5 do 180 tys. dolarów. Podobną rozpiętość kosztów wstępnych związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej w oparciu o zakup licencji franchisingowej można zauważyć w branży usługowej. Dla przykładu franchising serwisów naprawczych wymaga inwestycji od około 10 do ponad 200 tys. dolarów. Wy tłumaczeniem dla powyższej sytuacji może być duża różnorodność oferowanych usług lub duże koszty potrzebnych do tego materiałów (co szczególnie dotyczy różnego typu serwisów naprawczych). Jak jednak łatwo można zauważyć w każdej z analizowanych branż znajdują się propozycje otwarcia biznesu kosztujące poniżej magicznej kwoty 50 tys. dolarów.

Rozwiązania, które warto naśladować.

W odróżnieniu od polskiego, na amerykańskim rynku franchisingowym mamy do czynienia z dużo większą przejrzystością co do kosztów inwestycji jakie należy ponieść w momencie zawierania umowy franczyzowej. Co więcej w USA mamy specjalny sektor franczyzowy grupujący tylko firmy oferujące współpracę wymagającą kosztów inwestycji poniżej pewnego poziomu uważanego powszechnie za wyznacznik „taniaści” franczyzy. O wiele łatwiej niż w Polsce jest zatem znaleźć w USA franczyzę na „naszą kieszeń”. Jest to więc wskazówka dla polskich franczyzodawców, a także serwisów internetowych promujących franchising w naszym kraju, aby wzorem amerykańskiego modelu wprowadziły również zróżnicowanie oferty franczyzodawców ze względu na koszty inwestycji ponoszone przez potencjalnych franczyzobiorców. Z pewnością ułatwi to poszukiwania wielu podmiotom zainteresowanym skorzystaniem z ofert franchisingowych, a posiadającym ograniczone możliwości finansowe. Zarówno w Polsce jak i w Stanach Zjednoczonych, funkcjonują firmy oferujące pakiet franczyzowy wymagający relatywnie niskich nakładów pieniężnych. Przykłady z rodzimego rynku franczyzy znajdziemy w branży usługowej. Opłaty związane z przystąpieniem do sieci usług pocztowych, rekrutacyjnych a nawet pośrednictwa nieruchomości nie przekraczają kwoty 20 000 zł. To niewiele w porównaniu z franczyzą restauracji czy niektórych banków.

Jedynie co pozostaje do zrobienia to większe zaakcentowanie aspektu wysokości wstępnych kosztów związanych z zakupem licencji franchisingowej wśród polskich przedsiębiorców. Pomocne byłoby również wyodrębnienie osobnego sektora franczyzy o niskich kosztach inwestycyjnych (low-cost franchises) w serwisach internetowych promujących franchising. Odbędzie się to z obopólną korzyścią: tak dla franczyzodawców, jak i dla franczyzobiorców.

Dział Analiz Biura Nieruchomości PÓLNOC