



Dodatek promocyjny

# Pomysł na biznes

## FRANCZYZA

## Sukces zależy od zaangażowania szefa

**KARIERA W SIECI |** Biznes na licencji, pod sprawdzoną marką, to dla wielu bezpieczniejsza opcja na zarobienie pieniędzy.

**N**iezależna firma daje większą swobodę, ale też wiąże się z większym ryzykiem porażki.

### Zwrot w rok

Sieci franczyzowe określają warunki i koszty związane z inwestycją w biznes oraz z prowadzeniem działalności. Wchodząc we francyzę, licencjodawca wie również, kiedy oczekiwać zwrotu pieniędzy włożonych w biznes oraz odpowiednich zysków. Jednak jak podkreślają franczyzodawcy, tempo rozwoju biznesu w dużej mierze zależy od zaangażowania licencjodawcy. Należy pamiętać, że franczyza nie kończy się na kupnie prawa do

używania marki i znaku towarowego sieci, ale polega na zwykłym biznesowym planowaniu i codziennym realizowaniu założonej strategii.

– W pierwszym roku działalności placówka franczyzowa pod szyldem Ziebart o wartości 100 tys. zł może osiągnąć 500 tys. zł obrotu i 100 tys. zł zysku. Partner musi jednak kontrolować koszty i mocno angażować się w sprzedaż usług. Nie może zatrudniać handlowców, sam musi nim być – mówi Bartosz Liszowski, prezes Ziebart Poland, przedstawicielstwa amerykańskiego koncernu w Polsce.

Podobnego zdania jest Karolina Wisłocka, menedżer ds. marketingu handlowego Sklepów Komfort. – Wejście do sieci Komfort kosztuje 50 tys. zł. Resztę kosztów zwią-

zanych z wyposażeniem i zafarbowaniem sklepu ponosi firma. Zwrot z inwestycji planowany jest po około 12 miesiącach od otwarcia sklepu. W dużej mierze zależy to jednak od zaangażowania przedsiębiorcy w pracę. W przeciwnym razie zwrot z inwestycji może się wydłużyć – mówi Karolina Wisłocka.

### Krócej lub dłużej

Sieć DDD Dobre Dla Domu z tej samej branży przy podobnej kwocie inwestycji 50 tys. zł deklaruje jej zwrot już po 3-4 miesiącach.

W gastronomii zaś pieniądze włożone w lokal wracają do kieszeni biocy przy mniej więcej półtora roku. Tak jest w przypadku sieci pizzerii Stoptiatka



(kwota inwestycji 140 tys. zł), Red Hot Chicken z daniami z kurczaka panierowanego (kwota inwestycji do 70 tys. zł) oraz sieci Setka Bar (min. kwota inwestycji 325 tys. zł). By jednak deklaracje się ziściły, tu również niezbędna jest aktywność franczyzobiorcy.

### Samemu warto poznać potrzeby rynku

– Liczby podawane przez franczyzodawców są jednak w dużej mierze szacunkowe. Wynikają z obserwacji placówek należących do ich sieci, zarówno własnych, jak i

franczyzowych. Każda z nich działa jednak w różnych warunkach rynkowych i geograficznych. Franczyzodawcy wyciągają więc średnią, która czasem może odbiegać od indywidualnych przypadków. Warto więc samemu sprawdzić całkowity koszt inwestycji w biznes franczyzowy i zweryfikować potencjał lokalnego rynku. Tym bardziej że licencjodawcy bardzo często otwierają biznes blisko swojego miejsca zamieszkania, znają więc miejscowe realia – mówi Magdalena Kurda, ekspert portalu Franchising.pl.

Franczyzobiorcy powinni również sami przeanalizować koszty całego przedsięwzięcia, a w szczególności te ukryte – rachunki, wynajem lokalu, wynagrodzenie personelu, wyposażenie lokalu, jeśli trzeba, to zakup samochodu dostawczego, ubezpieczenie czy serwis sprzętu. ©

–a.u.

REKLAMA

798125/A

TAX CARE

Nowy księgowy

## Obsługa księgową dla firm franczyzowych

Tax Care to jedyna firma na rynku zajmująca się kompleksową obsługą przedsiębiorstw!

Specjalizujemy się w prowadzeniu księgowości firm franczyzowych

W ramach naszej oferty zapewniamy Klientom:

- system księgowości online
- wsparcie indywidualnego księgowego
- bezpłatne konsultacje u ekspertów biznesowych
- profesjonalną obsługę księgową na najwyższym poziomie
- szereg usług dodatkowych, m.in. pakiet medyczny, obsługę prawną, usługi kurierskie
- ponad 120 oddziałów do przekazania faktur na terenie całej Polski
- możliwość udziału w organizowanych szkoleniach i konferencjach

801 900 100 franczyza@taxcare.pl

Informacja dotyczy usług księgowych świadczonych przez Tax Care S.A. i skierowana jest do przedsiębiorców w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2015 r., poz.584 ze zm.). Tax Care S.A. świadczy usługi pomocy prawnej ale nie jest podmiotem świadczącym bezpośrednio usługi medyczne i usługi kurierskie. Szczegóły dostępne w oddziałach Tax Care S.A. Tax Care S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Przyokopowej 33, 01-208 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000303939, REGON 141315705, NIP 5213480707, której kapitał zakładowy wynosi 6 000 000 zł (opłacony w całości). Niniejsza informacja nie stanowi oferty ani propozycji nabycia w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego.

## Lider usług księgowych wchodzi we francyzę

**T**ax Care, budując przewagę na rynku usług księgowych, generuje nowe rozwiązania i wprowadza je do swojej oferty. Spółka oferuje innowacyjne połączenie tradycyjnych usług księgowych z możliwością stałego dostępu do ksiąg rachunkowych 24h/7 poprzez specjalnie dedykowany system księgowości online. Dzięki temu z każdego miejsca na świecie klient ma dostęp do pełnego obrazu swojej firmy i jej bieżącej kondycji. To wszystko zapewnia dedykowana księgowa, która generuje dla klienta raporty, zestawienia i deklaracje. A ponadto jako jedyna spółka w Polsce Tax Care jest w stanie zarządzać księgowością franczyzodawców, zagwarantować księgowość franczyzobiorcom, wykonując jednocześnie usługi raportowania dla każdego z nich z osobna i dla całej sieci. Spółka zapewnia również fachową analizę wyników finansowych wszystkich punktów należących do franczyzodawcy oraz identyfikację możliwości poprawy zysku.

### Program Partnerski – małe biura księgowe pod jednym szyldem

Dotychczasowe wyniki biur partnerskich pokazują, że po przystąpieniu do sieci Tax

Care dochody biura podwoiły się.

– Rynek usług księgowych jest bardzo rozdrobniony, a co za tym idzie, marże są bardzo niskie. W mniejszych miejscowościach trudno jest zarabiać, dlatego wielu księgowych szuka dodatkowych źródeł przychodów. Takim źródłem może stać się pośrednictwo w sprzedaży produktów finansowych, jak np. kredyty dla działalności gospodarczej – tłumaczy Adam Głos, prezes Tax Care. – To sytuacja, w której wygrywają trzy strony: Tax Care powiększa sieć, biura księgowe mają możliwość dodatkowego zarobku, a klienci zyskują dostęp do produktów finansowych, z których wcześniej nie mogli skorzystać. Nie muszą już chodzić po pośrednikach i bankach, by uzyskać kredyt czy leasing.

Proponowany model pozwala zachować całkowitą niezależność. Partner otrzymuje możliwość cobrandingu oraz korzystania z Systemu Księgowości Tax Care.

Zainterесowanie Programem Partnerskim przeszło najśmielsze oczekiwania. Księgowi chcą zmieniać szyld na Tax Care. Dlatego już niebawem firma wejdzie na rynek z pełnym konceptem franczyzowym.

Rynek usług księgowych wciąż jest zielony, jeśli chodzi o francyzę, dlatego Tax Care podjął się zadania przygoto-

wania oferty pełnej franczyzy, w ramach której franczyzobiorcy otrzymają rozpoznawalną w całym kraju markę, wsparcie marketingowe oraz indywidualną stronę internetową. Ponadto franczyzodawca zagwarantuje także wsparcie finansowe pozwalające na rozwój i utrzymanie płynności finansowej. Przygotowany program lojalnościowy, system szkoleń oraz pomoc dedykowanych doradców podatkowych to dodatkowe atuty konceptu Tax Care.

Perspektywa rozwoju projektu przedstawia się korzystnie. Doświadczenie oraz wiedza prezesów dają mu spore szanse powodzenia.

Kierujący firmą Adam Głos, zanim zasiadł w zarządzie, budował sieć oddziałów franczyzowych Getin Noble Banku. Wcześniej był regionalnym dyrektorem sprzedaży w sieci biur pośrednictwa finansowego w Expandera. Grzegorz Grodek, wiceprezes Tax Care, pełnił w nim wcześniej funkcję dyrektora sprzedaży sieci stacjonarnej. Jeśli dziś obaj biorą się za tworzenie konceptu franczyzowego, to wiedzą, co robią.

– Przez lata rozwoju marki Tax Care nauczyliśmy się, jak prowadzić księgowość na tak dużą skalę. To jest know-how, którego nie posiada nikt inny w Polsce – podkreśla Grzegorz Grodek. ■