



Pět kroků k vlastnímu franchisovému podnikání

© RNDr. Jaroslav Tamchyna

Úvodem

Pokud uvažujete o tom, že zkusíte podnikat jako franchisový příjemce (také *franchisant* nebo *franchisee*), bude pro vás možná užitečné si při rozhodování postupně promyslet následujících pět otázek:

1. Je franchising pro mě to pravé?
2. Vybral jsem si správný obor a franchisový koncept?
3. Mohu si franchisový koncept prověřit a vyzkoušet?
4. Vím co zaplatím a co dostanu?
5. Mám podepsat franchisovou smlouvu?

Pro každý krok vašeho rozhodování vám v tomto článku nabízím užitečné informace, doporučení a seznam kontrolních otázek. Díky jim možná budete při vašem vlastním rozhodování a při vyjednávání s franchisorem znalejší a jistější. Bude to užitečné pro vás i pro vašeho budoucího franchisového partnera - franchisového příjemce (také *franchisora*). Vyvážená informovanost obou partnerů vede k oboustranné důvěře, stabilitě a kvalitě franchisové spolupráce.

1. Je franchising pro mě to pravé?

Než se rozhodnete pro podnikání formou franchisingu, zkuste si nejprve sami rekapitulovat vaše osobní, odborné a finanční předpoklady a motivy pro osamostatnění v podnikání. Počítejte s tím, že si vás *franchisor* bude už od prvního kontaktu jako budoucího dlouhodobého partnera velmi důkladně testovat.

Výběrová kritéria franchisantů jsou u různých systémů různá a zahrnují vše, s čím franchisor počítá jako s přínosem do společného podnikání.

Franchisor od vás určitě očekává, že budete mít k dispozici dostatek finančních prostředků potřebných pro výstavbu a vybavení vaší budoucí franchisové obchodní jednotky. U některých franchisových systémů *franchisor* také předpokládá, že budete mít k dispozici vlastní prostory pro podnikání.

Od vás, jako budoucího provozovatele samostatné obchodní jednotky, se vyžaduje, abyste měl osobní kvality nezbytné pro její samostatné vedení. Příkladně být vnímavý, komunikativní, flexibilní a schopný vést tým spolupracovníků. Očekává se, že budete schopen zajistit dodržování standardů kvality a tím udržet vysoké image značky franchisora. Pro rozhodování bude důležitý také rozsah vašich základních znalostí, vzdělání, vaše profesní praxe a schopnost a také ochota se dále učit a pracovat na sobě. Franchisor bude nejspíš očekávat, že budete mít podporu své rodiny a tím i např. potřebnou časovou flexibilitu. Abyste vydržel velké fyzické i duševní vypětí, vyžaduje se mít odpovídající fyzickou kondici. Také se od vás bude vyžadovat určitá trpělivost a nadšení, protože od vašeho rozhodnutí pro franchising do zahájení podnikání ve „svém“ může uběhnout několik měsíců i rok!

Na co se zeptejte nejprve sami sebe

Následující testovací otázky položte nejprve sami sobě a pak své odpovědi společně proberte s někým blízkým kdo vás dobře zná a je k vám kritický. Hledání odpovědí vám pomůže poznat, jak dalece jste pro franchisové podnikání vhodný.

- Proč se pouštím do samostatného podnikání? Jsem opravdu podnikatelský typ?
- Jsem dostatečně ambiciózní?
- Chci jít do podnikatelského rizika?
- Chci být součástí známé firmy nebo pracovat pro silnou značku?
- Jsou moje zdraví, věk a kondice dostačující pro tento druh podnikání?
- Bude mě moje rodina nebo partner podporovat?
- Mám správné povahové vlastnosti k řízení týmu spolupracovníků?
- Mám k dispozici dostatečné finanční prostředky a mohu dostat úvěr?
- Chci se zavázat k dlouhodobému obchodnímu vztahu?
- Chci provozovat svůj podnik přesně podle pokynů někoho zkušeného a strpím, aby mě kontroloval?
- Jsem ochoten prodávat produkty někoho jiného než své vlastní?
- Jsem ochoten respektovat omezení určená franchisorem?

- Jsem ochoten nakupovat pouze od dodavatelů, které mi stanoví franchisor?
- Jsem ochoten svůj úspěch spojit s úspěchem franchisora?
- Jsem ochoten se o svůj úspěch a výnosy podělit s franchisorem?
- Potřebuji při vedení podniku cizí pomoc a zkušenosti?
- Mám malé zkušenosti s přípravou podnikatelského plánu a potřebuji poradit?
- Mám malé zkušenosti s marketingem a potřebuji pomoci to překonat?
- Nechce se mi začínat s podnikáním od základů; ocením možnost stavět na něčem již hotovém?
- Jsem ochoten za osvědčený návod na provozování svého podnikání zaplatit?

2. Vyberte si správný obor a franchisový systém

Než se rozhodnete pro určitý franchisový koncept, udělejte si nejprve jasno v jakém oboru podnikání se chcete angažovat a jaký „produkt“ (výrobek nebo službu) budete chtít prodávat.

Pokuste se sami odhadnout, jak se bude tento obor v budoucnu vyvíjet a co jej může příznivě i nepříznivě ovlivnit.

Máte-li jasno v jakém oboru chcete pracovat, vyhledejte nebo vyberte ty franchisové koncepty, které podle následujícího seznamu kontrolních otázek připadají v úvahu. Kontaktujte je a požádejte je o *informační podklady* nebo si je sami vyhledejte, např. na internetu.

Kde hledat informace?

Při hledání vhodného franchisového konceptu, který bude vyhovovat vašim potřebám, můžete nejnázve a nejlevněji použít internet. Internetovou prezentaci některého systému můžete nejpohodlněji vyhledat na internetu pomocí specializovaných serverů (www.ifranchising.cz) nebo pomocí tzv. vyhledavačů. Dejte pozor na to, že klíčové slovo „franchising“ nebo „franchise“ budete muset díky jeho neustálenému počestění zadat v několika variantách - jako „franšízing“, „frančízing“, „frenčízing“, „frenšízing“, „frančízing“ nebo „frančiza“, „frenčiza“, atd.

Můžete si také napsat o specializované katalogy nebo si zakoupit odborné časopisy, které občas uveřejňují profily systémů a kontakty na ně. Kontakt na některé franchisory můžete také získat na seminářích, mezinárodních konferencích a veletrzích věnovaných franchisingu.

O franchisových konceptech působících v ČR i těch, které se sem chystají, vám může poskytnout informace specializované pracoviště zabývající se franchisingem - Český institut pro franchising - národní centrum pro vzdělávací, popularizační, poradenskou, publikační a vědeckou činnost ve franchisingu (www.ifranchising.cz) nebo se o některých konceptech můžete informovat ve sdružení franchisorů, která tyto koncepty sdružují (Franchise Club, ČAF).

Otestujte si produkt a franchisový koncept

Následující kontrolní otázky vám pomohou při výběru a vyhodnocení vhodného franchisového konceptu z hlediska produktu a koncepce, která jej nabízí:

- Je mi nabízený produkt (výrobek, služba) něčím blížký? Rozumím mu?
- Je předpoklad trvalejšího zájmu o produkt ze strany zákazníků?
- Má koncept prodeje produktu dlouhodobý smysl?
- V čem spočívají jeho výhody produktu oproti nabídce konkurenci?
- Jaká je celková a místní konkurence?
- Je obchodní značka produktu díky reklamě dobře známá?
- Je produkt nový, je něčím originální?
- Je nějak zaručena kvalita produktu?
- Je cena produktu přiměřená?
- Je produkt pro zákazníky snadno dostupný?
- Je prodej produktu ovlivněn sezónními nebo módními vlivy?
- Je nabízený produkt a jeho sortiment podle přání zákazníků upravován?

3. Franchisový systém si dobře prověřte a vyzkoušejte

Při rozhodování o vhodném franchisovém systému si prostudujte jeho nabídkové dokumenty a reklamní materiály. Mnoho systémů prezentuje svou nabídku ve formě brožury nebo k tomu dnes volí internetové stránky.

Při výběru franchisového systému se vyplatí odolat efektnímu vzhledu prezentací a katalogů vše co je v nich uvedeno racionálně přezkontrolovat. Ne vše, co je za franchising vydáváno, je totiž skutečný franchising tak, jak jej chápe evropský Kodex etického franchisingu. Některé firmy nabízejí „franchising“, ale neposkytují svým partnerům prakticky žádnou podporu - pouze dodávky svého zboží. Počítejte s tím, že začínající franchisor nebude nabízet tak rozsáhlý tzv. *franchisový balík*, tj. souhrn práv, zkušeností a podpůrných služeb, který nabízí zralý a propracovaný franchisový koncept, který má za sebou nejméně pět let zkušeností. Některé firmy se zaměřují na rychlý zisk a mají příliš vysoké vstupní poplatky a nebudují svůj systém na mnoho let. A jsou také franchisoři, kteří mají při založení nejlepší úmysly, ale často jim schází finanční prostředky a odborné zkušenosti, aby mohli vytvořit efektivní franchisový systém a svoji ideu úspěšně zrealizovat.

Pokud již víte, že máte zájem o konkrétní systém, můžete se obrátit přímo na franchisora nebo jeho zástupce popř. a sdělit mu svůj zájem o spolupráci.

Počítejte s tím, že nejdříve od franchisora obdržíte dotazník (nejčastěji v elektronické podobě) a tímto způsobem předáte požadované informace. Franchisor je vyhodnotí, aby odfiltroval zájemce, kteří nesplňují jeho kritéria a rozhodne se, zda chce s vámi dále spolupracovat. Pokud bude mít zájem o spolupráci s vámi, pozve vás k osobnímu projednání.

Na schůzce s franchisorem si nechte materiály, které vám franchisor předloží, podrobně vysvětlit a některé údaje prokázat. Nečekejte však, že vám franchisor hned při první schůzce všechno řekne. Více se dozvíte pokud usoudí, že jste pro něho jako partner dostatečně perspektivní. Ale platí zde zásada „kdo se neptá - nic se nedozví“.

Sejděte se také s ostatními franchisanty, kteří vstoupili do systému dříve a ověřte si u nich, jak franchisor dodržuje své závazky v praxi. Jistým vodítkem pro posouzení může být pro vás i fakt, že franchisor je členem některého ze sdružení franchisorů, např. *Franchise Clubu* nebo ČAF.

Rozhodně se vyplatí nechat si vyhlídnutý franchisový systém odborně a nestranně prověřit odborným poradcem, který se na franchising specializuje nebo právníkem. Tito poradci zkontrolují franchisovou smlouvu, franchisové poplatky a prozkoumají serióznost a ekonomickou situaci franchisora a posoudí vaše šance na úspěch.

Po čem pátrat v informačních materiálech franchisorů?

Následující kontrolní otázky vám pomohou se lépe zorientovat při výběru konkrétního franchisového konceptu.

- Chce franchisor svůj podnikatelský koncept provozovat ve vaší zemi ?
- Byl nabízený franchisový koncept již někde úspěšně vyzkoušen? Je úspěšný také v zahraničí?
- Jaká dlouhá je historie franchisora? Za kolik let nasbíral své zkušenosti?
- Jak je franchisová síť velká? Kolik má vlastních poboček a kolik franchisových?
- Jsou informační podklady či nabídka provedeny profesionálně? Jsou dostatečně aktuální?
- Je z nabídky na první pohled zřejmé, na čem je nabízená podnikatelská idea koncepce založena?
- Uvádí franchisor nějaký kontakt, který je snadno a přímo dosažitelný?
- Jsou obchodní jméno a značka franchisového konceptu dobře známé?
- Jsou výnosy, které franchisor slibuje, reálné?

Co o franchisorovi a jeho systému zjistíte jinde ?

- Je nabízený typ spolupráce opravdu franchising nebo jemu podobná forma partnerství?
- Splňuje franchisový systém podmínky Evropského kodexu etického franchisingu?
- Je franchisor známý v nějakém respektovaném franchisovém nebo profesním sdružení nebo obchodní komoře?
- Znají moji známí franchisora nebo výrobky a služby, které nabízí? Co si o nich myslí?
- Jaká živnostenská oprávnění uvádí franchisor ve výpisu z obchodního rejstříku?
- Jaké další aktivity franchisor provádí?

Na co byste se měli zeptat přímo franchisora

Vstupujete do vztahu, který pravděpodobně na mnoho let ovlivní život váš i vašich blízkých. Zeptejte se proto při dalším setkání s franchisorem na vše, co je pro vás důležité a co může vyloučit riziko, že později vzniknou problémy.

- Má franchisor z provozování svého obchodního konceptu dostatek znalostí a zkušeností? Za jakou dobu?
- Kde a kdy proběhl pilotní provoz a s jakým úspěchem?
- Proč a kdy se franchisor rozhodl využívat franchising a vybudoval franchisový systém?
- Jaké obchodní úspěchy franchisor v minulosti zaznamenal?
- Jakou má značka používaná franchisorem pozici na trhu?
- Kolik má franchisor franchisových partnerů? Kolik jich chce mít?
- Jak franchisor komunikuje s ostatními franchisanty? Jak často?
- Jak velká je centrála? Jsou v centrále kvalifikovaní a kompetentní pracovníci?
- Je v centrále někdo, kdo se vám bude schopen věnovat? Kdo to je?
- Kde sídlí centrála? Mohu ji bez problémů navštívit?
- Jak budu s franchisorem a jeho managementem spolupracovat?
- Jakou pomoc mi franchisor pro můj start v podnikání nabízí?
- Existuje podrobný „jízdní řád“ pro můj start v systému?
- Kdo mi bude z centrály při zahájení mého podnikání pomáhat?
- Existuje pro vedení provozu provozní příručka (manuál)?
- Dostanu příručku od franchisanta dopředu alespoň k nahlédnutí, abych si udělal představu o rozsahu know-how ?
- Jak moc je jeho provozní příručka podrobná?
- Poskytne mi franchisor určité obchodní území, popř. územní exkluzivitu?
- Dá mi systém dost volnosti pro další aktivity?
- Jsem nucen nakupovat dodávky výhradně u franchisora?
- Jakou právní formu budu muset při podnikání využívat?
- Kolik budu potřebovat zaměstnanců a za jakou mzdu?
- Kdo jsou vlastníci a kdo eventuální nástupci franchisora, pokud bude mít problémy?

Pokud již máte pro váš budoucí franchisový podnik „své“ konkrétní prodejní místo a prostory, můžete požádat franchisora, aby v konkrétním místě vašeho budoucího podnikání provedl posouzení vhodnosti a provedl odhad budoucích nákladů a výnosů.

Zeptejte se franchisora například na toto:

- Jsou moje lokalita a obchodní prostory pro koncept vhodné?

- Bude v této lokalitě dostatečný potenciál solventních zákazníků?
- Jaká je v této lokalitě prognóza hospodaření na příštích 3 - 5 let?
- Jak intenzivní regionální reklamu budu potřebovat v této oblasti provádět?

Na co se zeptat ostatních franchisantů?

Je dobré si udělat představu, jak může vypadat vaše budoucí podnikání na základě zkušeností někoho, kdo už to zkusil před vámi. Zjistěte si co nejvíce kontaktů na franchisanty vámi vybraného franchisora a navštivte je. Pokud vám budou ochotni něco říci, zeptejte se jich například na toto:

- Podepsal byste jako franchisant znovu smlouvu s tímto franchisorem?
- Je váš prodej úspěšný a bezproblémový?
- Jakou pověst má franchisor u vás a u ostatních franchisantů?
- Poskytuje centrála vše včas a v pořádku?
- Byly veškeré sliby franchisora pravdivé a reálné?
- Bylo uzavírání franchisové smlouvy v pořádku? Byl jste na začátku dostatečně srozuměn se smluvními podmínkami?
- Byl franchisorem slibovaný odhad výnosů pravdivý?
- Byl váš vstup do systému rychlý a hladký?
- Bylo vám poskytnuto dostatečné a profesionální proškolení a trénink?
- Bylo vybavení provozovny poskytnuté franchisorem v pořádku?
- Jakou nabízí franchisor pomoc – je trvalá a intenzivní?
- Jsou manuály dostatečně podrobné a jsou aktualizovány?
- Jak franchisor řeší systém vzájemné problémy a neshody?

4. Víte co zaplatíte a co za to dostanete?

Financování vašeho franchisového podniku je základem vašeho úspěchu. Proto byste tomuto tématu měli při svých rozhovorech s franchisorem věnovat velkou pozornost.

Sítě založené na franchisingu vznikají nejčastěji proto, aby franchisoři nemuseli do budování sítě obchodních jednotek investovat svůj vlastní kapitál, ale využili k tomu zdroje někoho jiného - svých partnerů franchisantů. Franchisor od vás proto očekává, že budete mít pro výstavbu a vybavení vaší obchodní jednotky dostatek svých finančních prostředků. Podmínky franchisora většinou ale umožňují, abyste z části využili i cizích zdrojů, např. úvěrů. Vyspělejší franchisoři vám nabídnou několik možností jak je získat, především od bank nebo leasingových společností. Je dobré také vědět, že můžete využít výhodného získání úvěrů, záruk či příspěvků z nejrůznějších veřejných programů. Můžete k tomu využít poradce, který vám pomůže potřebné prostředky co nejefektivněji získat. Nezapomeňte také na pojištění splácení těchto úvěrů či leasingu.

Ještě před podpisem smlouvy od vás bude franchisor chtít, abyste náležitě doložili, že budete schopen všechny finanční zdroje zajistit v potřebné výši např. závaznou nabídkou banky na úvěr či leasing.

Při průběžném financování vašeho podnikání budete potřebovat prostředky na nákup zboží, úhradu provozních nákladů, mezd, odvodů zdravotního a sociálního pojištění a franchisových poplatků. Jejich plánovaný objem vám sdělí franchisor.

Franchisové poplatky

Hlavním zdrojem výnosů franchisora a odměnou za jeho námahu při vyvinutí úspěšného franchisového systému a trvalé poskytování franchisových služeb jsou nejrůznější franchisové poplatky: vstupní poplatky, průběžné „udržovací“ poplatky a účelové poplatky (např. marketing, školení, manažerské služby, ...).

Vstupní poplatek bývá nejčastěji úhradou za poskytnutí vstupních služeb franchisora (analýzy místa, projektování obchodní jednotky, ekonomické plánování). Výše vstupního poplatku, není chápána pouze jako úhrada za poskytnuté vstupní služby, ale i jako poplatek za umožnění zapojit se do systému, poskytnutí know-how a práv na použití značky, a s ní spojené tržní síly franchisové koncepce. Neexistují však pevně stanovená pravidla - některé systémy, především ty, které se zavádějí, jej nevyžadují vůbec, mnohé vyspělé a osvědčené zahraniční franchisové systémy si řeknou o částku až statisíce korun.

Průběžné poplatky se svou výší i způsobem úhrady u mnoha systémů dosti liší. Nejčastěji se platí měsíčně určitá pevná částka plus podíl z obrátu nebo se průběžné poplatky kalkulují jako přírážka na dodávky zboží od franchisora. Těmito poplatky se franchisorovi hradí poskytování jeho průběžných podpůrných a poradenských služeb franchisantovi.

Někdy je také franchisorem požadováno zaplacení určité kauce nebo kreditu na nákup zboží. Nezapomeňte, že se budete muset zavázat uhradit i nejrůznější správní poplatky, pojištění, garance, případně i pokuty. Informujte se proto podrobně u franchisora na potřebnou výši a účel všech plateb, podmínky a způsob jejich uhrazení či případného vrácení. Tyto platební podmínky by měly být vždy uvedeny ve franchisové smlouvě.

Na co se zeptejte ohledně financí

V úvodní fázi vyjednávání nebo ve svých reklamních materiálech by vám měl franchisor sdělit přímo či nepřímo, ale co nejobektivněji, jaké výsledné výnosy můžete v příštích 3 až 5 letech očekávat.

V pokročilejší fázi vašeho vyjednávání by vám měl vyspělejší franchisový systém předložit modelový finanční plán nejméně na 3 příští roky. Z něj si uděláte představu o průběhu financování vašeho podniku v nejbližších několika letech a o vašich očekávaných příjmech. Tyto údaje a jejich správnost si můžete nechat ověřit poradcem nebo navštívit některé další franchisanty.

V oblastech financování vašeho franchisového podnikání byste měli znát odpovědi na tyto otázky:

- Jak vysoké počáteční investice budu muset uhradit ?

- Mám pro zahájení podnikání dost vlastního kapitálu nebo potřebuji cizí kapitál? Jak velký a jak bude časově rozloženo jeho čerpání?
- Nabízí mi franchisor při zajištění financování nějakou pomoc? Jakou?
- S jakým ziskem mohu při svém franchisovém podnikání počítat?
- Jaká bude návratnost mé investice?
- Jaké poplatky (vstupní, průběžné, účelové, atd.) musím platit a kdy?
- Jsou franchisové poplatky přibližně srovnatelné s ostatními koncepty?
- Co vše je obsaženo ve vstupním poplatku?
- Jaké služby mi franchisor poskytne oproti průběžnému poplatku?
- Existují ještě nějaké další skryté poplatky (např. cestovní, poradenské)?
- Musím zaplatit nějakou kauci nebo zálohu? Co a za jakých podmínek mi z ní franchisor vrátí, když spolupráci ukončíme?
- Budu moci při nákupu produktů od franchisora využívat odloženou splatnost, dodavatelský úvěr nebo jiné kondice?
- Jaký se odhaduje můj minimální zisk na 3 roky dopředu?
- Jak bude vypadat můj finanční plán na příštích 3 let? Jaké bude moje roční daňové a úvěrové zatížení?
- Jaké pojištění mohu nebo musím využít?
- Jak posuzují ostatní franchisanti finanční „chování“ franchisora?

5. Podepsat či nepodepsat franchisovou smlouvu?

Po určité době vašeho vzájemného jednání se franchisor musí rozhodnout, zda vám předloží nabídku na franchisové partnerství. Než smlouvu podepíšete - nespěchejte. Jde o klíčové rozhodnutí, které bude mít pro vás i vaše blízké dlouhodobý dopad. Ověřte si proto ještě jednou, zda máte všechny potřebné informace a zda vám byly vaše dotazy uspokojivě zodpovězeny.

Pokud jde o podmínky smlouvy o franchisingu, mějte na paměti, že franchisor nebude ochoten podmínky této přístupové smlouvy příliš měnit.

Eticky se chovající franchisor by vám měl předložit písemný návrh smlouvy v českém jazyce a projít jej s vámi. K tomu by měl poskytnout písemné informace a podklady o franchise a text Kodexu etického franchisingu obsahující část speciálně věnovanou franchisové smlouvě a jejím náležitostem. Etický franchisor by vám měl dát na prostudování a promyšlení dostatek času - nejméně dva tři týdny. Nikdy nepodepisujte pod časovým tlakem! Užitečné je poradit se nad návrhem smlouvy s odbornými poradci nebo s advokátem, protože ne každá smlouva označená jako „franchisová“ sjednává franchising „se vším všudy“. Některé franchisové systémy mají smlouvy velmi nevýhodné, jednostranné nebo nesrozumitelné.

Franchisová smlouva mívá také celou řadu dodatků a příloh, které smlouvu doplňují a aktualizují. Při podepsání franchisové smlouvy je běžné uzavírat doprovodné smlouvy jako třeba nájemní smlouvy v případě, že franchisor nabídne pro franchisanta. Někdy bývá samostatnou smlouvou také smlouva o projektu, na základě

kteří vám franchisor upraví vaše prostory podle svého konceptu a vybaví je potřebným zařízením.

Otestujte si předloženou franchisovou smlouvu

Zde je několik kontrolních otázek, které vám pomohou při rozhodování před podpisem smlouvy.

- Jste přesvědčen o solidnosti předložené franchisové smlouvy?
- Byla vám smlouva vysvětlena a byla s vámi prodiskutována?
- Porozuměl/a jste všem bodům ve smlouvě? A jste s nimi srozuměni?
- Zdají se vám vaše práva vyvážená s právy franchisora?
- Máte možnost se ke smlouvě vyjádřit popř. navrhnout nějaké změny?
- Máte dost času na prostudování smlouvy?
- Je smlouva napsána v českém jazyce?
- Poradil jste se o smlouvě s nějakým odborníkem (právníkem)?
- Obsahuje smlouva všechny náležitosti uvedené v Etickém kodexu franchisingu?
- Jsou všechny dodatky ke smlouvě řádně zpracované?
- Tvoří uzavírané smlouvy logický celek, neodkazují se dokola jedna na druhou?

Co se stane po podepsání smlouvy?

Je třeba připomenout, že podpisem smlouvy by rozhodně neměl skončit zájem franchisora o vás, jako franchisanta. Dlouhodobý partnerský vztah, ve kterém by se měly uskutečnit vaše plány na podnikání, teprve začíná.

Po podepsání smlouvy by vás a vaše zaměstnance měl franchisor detailně připravit pro vaše budoucí podnikání. Při školeních se dozvíte všechny detaily organizace systému i to, jak bude spolupráce vypadat. V některých případech školení probíhá formou praktického tréninku či „stáže“ v některé obchodní jednotce franchisora nebo jiného franchisanta.

Dobrý franchisor by vám měl být neustále k dispozici a pomáhat vám překonat nejen počáteční potíže, ale podporovat vás ve vašem podnikání po celou dobu trvání vaší franchisové smlouvy. I na vašem úspěchu závisí i jeho úspěch i úspěch celého franchisového systému.

Hodně štěstí ve franchisovém podnikání!

*RNDR. JAROSLAV TAMCHYNA působí od roku 2000 jako konzultant (poradenská firma **FranKey – franchising consulting**) zaměřený na komplexní poradenství v oblasti franchisingu a budování obchodních sítí.*

*V roce 2005 založil **Český institut pro franchising** - národní centrum pro vzdělávací, popularizační, poradenskou, publikační a vědeckou činnost ve franchisingu a v roce 2006 založil **Franchise Club – klub pro dialog a spolupráci ve franchisingu**, který se schází každý měsíc v Praze.*

Autorit článku aktivní publikační, vzdělávací a výzkumnou činností usiluje o popularizaci a zkvalitnění franchisového podnikání v České republice.

více na: www.ifranchising.cz kontakt: jaroslav@tamchyna.cz