

Как показывают статистические данные в Германии, во времена экономических спадов увеличивается количество желающих открыть свой собственный бизнес. И это не случайно, так как многие теряют работу или работают под страхом увольнения из-за неважного положения дел в компании. Поэтому люди готовы идти на определённый риск, ради сохранения существующего образа жизни и планов на будущее.

На ряду с основанием бизнеса по собственной идее, существует ещё несколько форм предпринимательской деятельности как альтернативы трудовой деятельности на предприятии, и в частности одной из них является франчайзинг. Главные вопросы, а именно, что же такое франчайзинг и на что нужно обратить внимание в ходе проверки и выбора для себя конкретного бизнеса по этому бизнес-формату, а так же какие сильные стороны женского пола можно успешно применить при этом, составляют центральные темы этой статьи.

Франчайзинг – это вид предпринимательских отношений между двумя субъектами рынка, при которых одна компания (франчайзор) передаёт право другой компании или частному лицу (франчайзи) на использование своей торговой марки или имени, продуктов или услуг под торговой маркой или именем, а так же, самое главное, модели и методов ведения бизнеса – так называемого ноу-хау. При этом ноу-хау закрепляется в определённых книгах по ведению бизнеса, что позволяет его передачу практически любому без особых затруднений. Для этого не обязательно иметь специального образования или быть уже успешным предпринимателем, что бы овладеть навыками ведения собственного дела на примере готового бизнеса, да и к тому же при такой форме предпринимательства партнёры остаются юридически независимыми компаниями. Конечно, всё осуществляется не бесплатно. Компания франчайзи вносит определённую плату за предоставленные инструменты бизнеса, в размере оговоренном сторонами в контракте, одноразовый сбор к началу и обычно текущие сборы от оборота в течении своей деятельности. Достигается одна единственная цель для начинающих, а именно, воспользовавшись многолетним опытом в ведении бизнеса, избежать первоначальных ошибок на стадии становления и таким образом ограничить риск провала на рынке, что в свою очередь обеспечивает получение экономической выгоды в виде хороших доходов. Классическим примером в ведении бизнеса по франчайзингу является компания Макдональдс. Пример говорит сам за себя и добавить можно только одно: бизнес-формат франчайзинг – это революция в ведении малого и среднего бизнеса, который был разработан для дублирования успешного ведения бизнеса и снижения риска до минимума. Это можно сравнить с выпуском автомашин в серийном производстве, когда достигается хорошее качество с малыми затратами. По последним исследованиям, на рынке франчайзинга в Германии существуют более чем девятьсот компаний (Quelle: www.franchiseportal.de). Начиная от больших, где инвестиции составляют крупную сумму, заканчивая средними и малыми компаниями, где инвестиционный капитал остаётся в приемлемых рамках, но в итоге существует огромный потенциал для развития.

По данным федерального агентства женщин-предпринимателей (<http://www.gruenderinnenagentur.de>), на сегодняшний день существуют различные сферы предпринимательской деятельности, где доминирует в основном „слабый

пол". Это обстоятельство означает большую конкуренцию на рынке и как следствие умеренный потенциал для развития. Франчайзинг, со своими прецизионными программами обучения и сравнительно простой передачей ноу-хау практически каждому, открывает новые перспективы для завоевания областей бизнеса женщинами, где раньше доминировали только мужчины.

Как же подойти правильно к выбору интересующей франшизы для открытия своего бизнеса? Вопрос, который задают себе многие, поэтому что многообразие и многочисленность – главные барьеры на пути к правильному выбору определённого «дела» по франчайзингу. Франшизы, как и все товары на рынке, бывают хорошие и менее хорошие.

Ни для кого не является секретом, что женщина, в отличие от мужчины, обладает превосходными коммуникативными качествами, что определяет фундамент для гармоничных отношений как в деловом пространстве, так и в семье. В свою очередь эти качества просто незаменимы в процессе анализа конкретной франшизы на стадии поиска и выбора для себя, на основании своих персональных и профессиональных качеств. Поэтому ниже я хотел бы привести несколько рекомендаций для успешной оценки франчайзинговых компаний на этих начальных стадиях.

Во-первых, то, чего Вы должны избежать.

Избегайте принятия решений в спешке и на основании некавалифицированных советов людей, не имеющих профессионального отношения к данному вопросу. Абсолютным является: я знаю это или только полагаю, что знаю! Поэтому консультируйтесь только у профессионалов по конкретному делу и если возможно, то у нескольких одновременно по одному и тому же поводу. Это даст Вам хороший приток профессиональной информации для анализа и размышления. И ещё раз не торопитесь! Изучайте, изучайте и еще раз изучайте, до тех пор, пока Вы не будете абсолютно уверены в определённых качествах, которые для Вас являются необходимыми для подготовки принятия решения. В конце концов, это Ваши деньги, Ваш риск и одновременно Ваш шанс.

Во-вторых, то, что мы рекомендуем Вам делать.

После того, как Вы нашли для себя франчайзинговую компанию, с которой Вы бы хотели познакомиться поближе, начинается фаза интенсивного изучения, как самой компании, так и партнёров этой фирмы по её франшизе. Здесь мы бы хотели Вам посоветовать, как можно основательней подготовиться к разговору. В ходе разговора с потенциальным франчайзором старайтесь ставить вопросы, касающиеся как компании в целом (годовой оборот, кол-во франчайзи, планы на развитие, потенциальный рынок и т.п.), так и отдельных служащих, работающих в главном офисе управления франшизой, так как в итоге эти люди будут оказывать Вам поддержку в процессе будущей деятельности. После предварительного разговора в центре управления франшизой, выберите для себя несколько хороших и плохих партнёров компании (следует применить финансовые показатели для оценки данного франчайзи) и обязательно переговорите с ними по поводу состояния дел у каждого из них. Тем самым Вы сможете получить общую картину состояния дел у франчайзора. Вы должны задать себе несколько вопросов и получить в ходе беседы на них ответы, а именно: почему один франчайзи зарабатывает хорошо, тогда как другой плохо и недоволен происходящим? где существуют недостатки? в системе или конкретном франчайзи? Если Вы установите, что присутствует недостатки в

самой системе, то лучше перейти к анализу другой франшизы, потому что франчайзинговая система (ноу-хау) должна функционировать безукоризненно и обеспечивать жизнеспособность всем, франчайзору и франчазе. Старайтесь подключать к работе профессионалов в своём деле, например адвокатов, специализирующихся только на работе с франчайзингом, потому что у них накоплен большой опыт в данном вопросе. Если Вы считаете, что процесс изучения системы лучше всего начинать с профессиональными консультантами по франчайзингу, то мы рекомендуем Вам воспользоваться их услугами по одной простой причине: в основном они получают гонорар от франчайзинговых компаний и соответственно для Вас, открывается прекрасная возможность профессиональной поддержки практически бесплатно, за исключение расходов на поездки и телефонные разговоры.

Вы решили стать предпринимателем - это означает кардинальную перемену в Вашей повседневной жизни и мышлении. Человек не может измениться за один день или неделю, это обстоятельство касается также и личности начинающего предпринимателя. Поэтому не опускайте руки, если у Вас что-то не получается в ходе каждодневной работы, верьте в себя, свою мечту о построении собственного дела и у Вас всё получится.