

Το franchise «πυλώνας» ανάπτυξης

Η συμβολή του στην ελληνική οικονομία

Την ώρα που η ανεργία στην Ελλάδα έχει φθάσει σε οριακά επίπεδα, εξαιτίας της οικονομικής κρίσης, ο κλάδος του franchise αποτελεί έναν από τους λίγους που ακολουθούν ανοδική πορεία, προσφέροντας περισσότερες από 100.000 θέσεις εργασίας σε ολόκληρη τη χώρα, με θετικό μάλιστα ρυθμό ανάπτυξης.

Συχνά δε, το franchise έχει αποδειχθεί ότι ενισχύει τις προοπτικές ακόμη και των ίδιων των μητρικών εταιρειών, καθώς πέραν των έξτρα εσόδων, αυξάνει και τη δυναμική και την ανταγωνιστικότητα του brand τους. Ως εκ τούτου λοιπόν, το franchise θα πρέπει να θεωρείται πλέον ως ένας σημαντικός «πυλώνας» της ελληνικής οικονομίας, στην ανάπτυξη της οποίας συμβάλλει πια με διάφορους τρόπους, μεταξύ των οποίων και οι εξής:

Θέσεις εργασίας. Όπως έχει ήδη σημειωθεί, εν μέσω κρίσης, ο κλάδος του franchise καταγράφει περισσότερα από 20.000 καταστήματα και πάνω από 100.000 θέσεις εργασίας, προσφέροντας παράλληλα μία από τις ελάχιστες επενδυτικές ευκαιρίες με μικρό ρίσκο, σε μία εποχή ιδιαίτερα αυξημένων οικονομικών κινδύνων.

Εξωστρέφεια. Ήδη ένας μεγάλος αριθμός franchise από την Ελλάδα, έχει αρχίσει να επεκτείνεται και στο εξωτερικό, με νέα καταστήματα να ανοίγουν σε διάφορες χώρες ανά τον κόσμο και αρκετούς franchisors να αναζητούν franchisees στο εξωτερικό για την παραχώρηση του brand name τους. Ένα πετυχημένο μοντέλο στο αντίστοιχο επιχειρηματικό κλίμα της Ελλάδας άλλωστε, αποτελεί δεδομένα ένα σημαντικό ενθαρρυντικό μήνυμα, για την ανάπτυξή του και εκτός συνόρων.

Εκπαίδευση. Η πλειοψηφία των εταιρειών franchise δημιουργούν συστήματα εκπαίδευσης, μηχανισμούς ελέγχου και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού, με στόχο τη βελτίωση της παραγωγικότητάς τους. Ως εκ τούτου όμως, παρέχουν και μία σχετική εκπαίδευση και εξειδίκευση σε ένα μεγάλο αριθμό εργαζομένων στη χώρα, το οποίο εί-



τε άμεσα είτε μελλοντικά μπορεί να ενισχύσει την εγχώρια επιχειρηματικότητα και την εγχώρια παραγωγική διαδικασία.

Ανταγωνιστικότητα. Η δημιουργία «αλυσίδων» σε διάφορους τομείς της αγοράς, όπως το λιανεμπόριο, οδηγεί και σε μία αύξηση της ανταγωνιστικότητας μεταξύ των επιχειρήσεων της χώρας, γεγονός που με τη σειρά

του «γεννά» τις προδοθέσεις για συγκράτηση τιμών και μείωση του πληθωρισμού. Το παραδείγμα του κλάδου της εστίασης όπου οι επιχειρήσεις franchise έχουν οδηγήσει τις τιμές σε επίπεδα του 2006 και του 2007, επιβεβαιώνει του λόγου το αληθές.

Καινοτομία. Η αύξηση της ανταγωνιστικότητας, αλλά και η αναζήτηση νέων καινοτομιών, οι οποίες και θεωρούνται πλέον, βασικός άξονας για την ανάπτυξη του επιχειρείν.

Επενδύσεις. Ένας μεγάλος αριθμός franchise της ελληνικής αγοράς έχουν αρχίσει σταδιακά να αναδεικνύονται σε πόλο έλξη ελληνικών και ξένων κεφαλαίων, καθώς η ραγδαία ανάπτυξή τους τα τελευταία χρόνια θεωρείται από πολλούς ως προάγγελος του ισχυρού ρόλου που θα διαδραματίσει ο κλάδος στην επόμενη μέρα της ελληνικής οικονομίας. Ως εκ τούτου μάλιστα, αναμένεται να δημιουργήσει αρκετές μελλοντικές υπεραξίες, οι οποίες είναι ιδιαίτερα ελκυστικές για τους σημερινούς επενδυτές.

Φοροδιαφυγή. Η δομή του συστήματος franchise αποτελεί από μόνη της ένα παράγοντα που μειώνει στο ελάχιστο τη δυνατότητα φοροδιαφυγής είτε σε επίπεδο ΦΠΑ

είτε σε επίπεδο φορολογίας εισοδήματος, την ώρα που το φαινόμενο των διαφυγόντων φόρων έχει αναδειχθεί σε βασικό πρόβλημα ολόκληρης της ελληνικής οικονομίας. Σε αντίθεση μάλιστα με μία σημαντική μερίδα των επιχειρήσεων που ειδικά κατά τη διάρκεια της κρίσης, έχει στραφεί στη φοροδιαφυγή με πρόσχημα τη βιωσιμότητά της, τα καταστήματα franchise «ανσγκάζονται» από τη φύση τους και σε μία πλήρη εγγραφή των εργαζομένων τους με αποτέλεσμα να συνδράμουν σημαντικά στη μείωση της εφοροδιαφυγής που επίσης ταλαιπωρεί της εγχώρια οικονομία. Ομοίως δε και όσον αφορά τη διαφθορά, καθώς τα καταστήματα franchise συμβάλλουν στη μείωσή της σε τομείς όπως οι αδειοδοτήσεις, οι φορολογικοί έλεγχοι κ.α.

Βιωσιμότητα. Εν μέσω κρίσης και ενώ η πλειοψηφία των εγχώριων ΜμΕ αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα βιωσιμότητας, οι franchise επιχειρήσεις αποτελούν τους πλέον βιώσιμους οργανισμούς της χώρας. Το γεγονός αποδεικνύεται και από σχετικές έρευνες του υπουργείου Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, σύμφωνα με τις οποίες τα συστήματα franchise δημιουργούν επιχειρήσεις με βαθμό βιωσιμότητας τουλάχιστον 10πλάσιο από τις μικρές ανεξάρτητες επιχειρήσεις.



Νέες τάσεις και προοπτικές

Η επιστροφή της Ελλάδας στις αγορές και το γενικότερο βελτιωμένο κλίμα στην ελληνική οικονομία και το τραπεζικό σύστημα, έχουν δημιουργήσει και νέες προοπτικές ανάπτυξης για τις εγχώριες επιχειρήσεις, μεταξύ των οποίων και των αλυσίδων franchise. Το γεγονός επιβεβαιώνεται και από τις αυξημένες προσδοκίες των ίδιων των ανθρώπων που ασχολούνται με τον τομέα του franchise, καθώς σύμφωνα με σχετική έρευνα σε franchisors και franchisees, το 56% των ερωτηθέντων φέρνεται να αναμένουν αύξηση του κύκλου εργασιών τους εντός της επόμενης τριετίας, ενώ το 95% υποστηρίζει ότι η δυναμική του franchising θα παραμείνει σε υψηλά επίπεδα και τα αμέσως επόμενα χρόνια. Παράλληλα, εκτιμάται ότι θα υπάρξει μία αύξηση του ρυθμού διεκδούσης του franchise μεταξύ των εγχώριων επιχειρήσεων, η οποία θα φθάσει ακόμη και το

20%, αφού τα εν λόγω καταστήματα είναι τα πλέον ανθεκτικά στην κρίση.

Την ίδια ώρα δε, η ραγδαία ανάπτυξη του franchising τα τελευταία χρόνια, φέρνει διαρκώς και νέες τάσεις στην αγορά, οι οποίες έχουν ήδη αρχίσει να κερδίζουν έδαφος στο εξωτερικό, με τους ειδικούς να θεωρούν ότι η κινητικότητα στις εν λόγω κατηγορίες θα «εκτιναχθεί» το επόμενο χρονικό διάστημα. Όσον αφορά την Ελλάδα, οι νέες τάσεις που έχουν ξεκινήσει να κάνουν την εμφάνισή τους στην αγορά σε μικρό ή και μεγαλύτερο βαθμό προς το παρόν, είναι οι εξής:

Mini units. Αρκετά μεγάλα δίκτυα να φέρονται έτοιμα να «σπρώξουν» ξανά την ανάπτυξή τους μέσω νέων μικρών franchise καταστημάτων, κάτι που έχει ξεκινήσει να κάνει με ιδιαίτερη επιτυχία τα τελευταία χρόνια, η «αλυσίδα» super market, AB Βασιλόπουλος.

Multi-unit franchisee. Πρόκειται για τις



περιπτώσεις δικαιωπαρόχων ενός franchise, οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν τα καταστήματα franchise που έχουν στη διάθεσή τους, με τη σύμφωνη γνώμη και του franchisor. Ήδη, τέτοια παραδείγματα έχουν αρχίσει να εμφανίζονται και στην Ελλάδα, διευκολύνοντας λόγω εμπειρίας τη σωστή λειτουργί-

α των νέων καταστημάτων.

Conversion franchise. Μία ακόμη τάση που αναμένεται να διογκωθεί εντός του έτους, θέλει απλές επιχειρήσεις να στρέφονται σε franchisors με ισχυρά brand name, ώστε να αλλάξουν την επωνυμία τους και να εκμεταλλευτούν τα πλεονεκτήματα ενός franchisee, αντιμετωπίζοντας έτσι τις «πίεσεις» που τους έχει ασκήσει η κρίση.

Ηλεκτρονικό franchise. Ιδιαίτερη δυναμική φαίνεται ότι έχει το τελευταίο διάστημα και η ανάπτυξη των e-shop καταστημάτων franchise, τα οποία και φιλοδοξούν να εκμεταλλευτούν τις νέες ανάγκες για online B2B και B2C πωλήσεις.

Νέοι κλάδοι. Νέα τάση αποτελεί όμως και η «στροφή» των υποψήφιων δικαιωπαρόχων σε νέους και λιγότερο ανεπτυγμένους κλάδους του franchise, όπως τα προϊόντα υγείας και φροντίδας, στο επίπεδο των retail πωλήσεων.