

# Tudi sama bi izbrala franšizo

*Pod taktirko računovodskega servisa APO VIZIJA dandanes deluje že pet franšiz v Sloveniji, vendar ne izključujejo misli, da bodo nekoč širili franšizno mrežo tudi zunaj državnih meja.* **Petra Mauer**

Še v času bivše Jugoslavije se je **Janja Praznik** odločila stopiti na samostojno poslovno pot. Pri svojem delu je opazila, da podjetniki potrebujejo ogromno svetovanja. »Ker sem si sama nabrala že ogromno izkušenj in ker me računovodstvo veseli, sem želela ponuditi svojim strankam celovito ponudbo. Ne samo knjigovodstva, kot je bila takratna praksa, temveč računovodstvo, nadgrajeno s svetovanjem na vseh področjih, ki jih podjetja potrebujejo na poslovni poti,« je razložila podjetnica, ki je leta 1988 skupaj z možem Marjanom registrirala Knjigovodski servis, kateri se je razvil v Agencijo za podjetništvo in obrt – APO. Kot kaže, se je odločila za pravo pot, saj so bili že trikrat nominirani, pred tremi leti pa so si celo prislužili laskavi naslov Najboljši slovenski računovodski servis v srednji kategoriji.

## Pomembne so (pred)priprave

O širitvi preko franšizne mreže je sogovornica razmišljala dalj časa, še posebej od leta 2011, saj so želeli deliti svoje izkušnje, širok spekter znanj, dobrih praks in že uveljavljeno storitveno znamko. Praznikova pravi, da se s tem trudijo pomagati računovodjem, ki se želijo preizkusiti v zasebni dejavnosti, kakor tudi tistim delujočim servisom, ki zaposlujejo. »Razmišljala sem, kako bi bilo, če bi tudi jaz imela možnost nakupa franšize, ko sem odpirala dejavnost. Lahko rečem, da bi bilo veliko lažje in varneje, saj na nek način kupiš 25 let preizkušenih dobrih praks, strokovnega znanja, ki ga lahko takoj uporabiš in še nadgradiš, omogočeno imaš samostojno delo ter varno in donosno pot. Nikoli ne bi oklevala, če bi imela takrat to možnost tudi jaz.«

Na odprtje franšizne mreže so se v podjetju dobro pripravili, saj so pregledovali obstoječe franšize in načine njihovega delovanja tako doma kot po svetu. »S pomočjo odvetniške pisarne dr. Anite Dolinšek nam je uspelo pripraviti pogodbeno razmerje, ki je na kratek in s tem tudi dolgi rok zagotovilo uspeha za nas kot podjetje kakor tudi kupca franšize. Ker je pogodba zelo pomembna, smo temu posvetili veliko časa, prav tako sem opravila precej pogovorov, preden smo jo podpisali.«

Z nakupom franšize Apo vizija prejmejo novi poslovni partnerji na »ključ« potrebno znanje in manjkajoče izkušnje in dobre prakse ter vstopijo v preizkušen poslovni sistem podjetja, prav tako pridobijo osnovno usposabljanje in spoznavanje procesov ter praks. »Poskrbimo, da se naučijo uporabe programske opreme, ki jo bodo uporabljali kot franšiziji, poskrbimo za opremo in poslovni prostor, na trgu se skupaj predstavljamo javnostim in tržimo z enotno celostno podobo. Naši franšiziji imajo vedno na razpolago strokovne nasvete, pomembno pa je tudi, da jemalec naše franšize posluje samostojno, vendar v skladu z dogovorom in podpisano pogodbo ter medsebojno dogovorjenim protokolom.«

Finančno morajo franšizojemalci izpolniti pogodbene obveznosti, kjer je določena minimalna kupnina, rok plačila, registracija dejavnosti, obvezno članstvo v Zbornici računovodskih servisov, zavarovana poklicna odgovornost itd. Od franšizija pričakujejo najmanj visoko šolo, računovodsko prakso, zaželeno je licenca za vodenje servisa, ali preizkušenega računovodja ali davčnika, poleg tega še visoko stopnjo strokovnosti in motiviranosti, da

je sposoben uresničevati dolgoročne cilje, da ima sposobnost vodenja, optimizem in ima veselje do dela z ljudmi. V svoji skupini si želijo samo takih, ki so sposobni slediti njihovim temeljnim vrednotam, kot so strokovnost, spoštovanje, zaupanje, odličnost in vsesplošna povezava s strankami.

»Franšizij je pravno in finančno ločen od našega podjetja. Posluje v svojem imenu in za svoj račun. Nam plačuje tekočo mesečno pristojbino – pogodbeno dogovorjeno provizijo, pri tem pa mora vzdrževati standarde kakovosti in spoštovati določila franšizne pogodbe, kar pa ni težko, saj skrbimo za sprotno izobraževanje in preverjanje znanja.« Ker so v začetku razvijanja franšizne mreže že imeli uvedene standarde ISO ter zapisane vse poslovne procese in notranja pravila v podjetju, so lažje pripravili vso potrebno dokumentacijo za začetek širjenja preko franšiz. »Dobro sestavljena pogodba za obe strani, izjava o varovanju podatkov, izpisan protokol, in še in še ... Vse to je potrebno izdelati, še preden se podpiše pogodba s prvim franšizijem, ki pomeni 'poročno pogodbo', kjer je skupen uspeh in motivacija odvisna od vseh akterjev.«

## Nelojalna konkurenca niža cene

Za enkrat so se omejili le na slovenski trg. Do danes imajo odprtih 5 franšiz, in sicer dve v Velenju, in po eno na Koroškem, v Zasavju in na mariborskem koncu. Podjetnica pravi, da si želijo franšizo širiti na območju osrednje Slovenije, kjer je največ povpraševanja, obalno-kraško, dolensko in gorenjsko ter primorsko območje Slovenije, trenutno pa se pripravlja franšiza v Mozirju. Svojo franšizo so leta 2011 pred-



**Janja Praznik:** »Naši franšiziji imajo vedno na razpolago strokovne nasvete, pomembno pa je tudi, da jemalec naše franšize posluje samostojno, vendar v skladu z dogovorom in podpisano pogodbo ter medsebojno dogovorjenim protokolom.«

stavili tudi v Makedoniji v Skopju na konferenci makedonskih računovodij, aktivnosti pa so trenutno v mirovanju.

Praznikova v slovenskem prostoru opaža pereč problem, in sicer, da čeprav strankam ponujajo vedno več (vodenje, svetovanje idr.), so te pripravljene za to plačati vedno manj. »Veliko je na tem, jaz pravim, manevru zniževanja cen zaradi nelojalne konkurence, ki razmišlja kratkoročno. To je udarec za vse nas, ki izvajamo storitve, saj na dolgi rok vsi izgubljam. Seveda se zavedamo naše kakovosti in da ima ta tudi svojo ceno, zato poskušamo skupaj z našimi obstoječimi in novimi strankami najti najugodnejšo rešitev, ki bo zadovoljiva tako za naročnike kakor tudi nas izvajalce. To nam uspeva s tem, da se pri uporabnikih naših storitev vpelje moderen in cenovno ugoden informacijski sistem, ki deluje na enotni bazi podatkov, na katerega se priklapljam tako mi kakor tudi naša stranka.«

Zavedajo se, da se je strankam potrebno popolnoma posvetiti ter spoznati in razumeti celoten proces dela. Rezultat je viden v tem, da se lahko pohvalijo, da imajo v njihovem krogu strank precej takšnih, ki so z njimi že 25 let. »Ko smo lanskega decembra praznovali srebrni jubilej, smo te tudi 'posrebrili' s srebrnimi palicami v znak pozornosti in hvaležnosti dolgoletnemu partnerstvu.« O zadovoljstvu in morebitnih napakah in s tem nezadovoljstvu njihovih strank se vsako leto seznanijo z zaupnim vprašalnikom, kakor tudi

med letom, saj se to hitro opazi. Poleg odlično uigrane ekipe zaposlenih imajo uveden tudi sistem vodenja kakovosti ISO 9001:2000, ki je potrebno orodje za ohranjanje celovitih in kakovostnih storitev tako na nivoju podjetja kakor tudi na nivoju zaposlenega in je zagotovilo ohranjanja in povečanja tržnega dela.

### Potrebno je urediti zakonodajo

Novе stranke jih poiščejo preko spleta, veliko preko pohval in s tem priporočil, ves čas se tudi oglašujejo, se udeležujejo računovodskih konferenc, pišejo članke in s tem poskušajo ostati dober zgled v njihovi stroki. Na vprašanje, koliko zaposlenih je potrebno za nemoten potek posla, sogovornica pravi, da je možno dati odgovor le, ko so znani podatki od števila strank, ki jih naročnik izvaja, struktura storitev in statusna oblika, način izvajanja procesov, zahtev od naročnika, ali gre za celovito, delno ali samo svetovanje ali samo računovodski pregled in kontrolo. Vsekakor pa mora biti sestava najmanj računovodja in knjigovodja, zaželena sta še davčni in finančni svetovalec.

Eno izmed največjih negativnih spoznanj v poslu, do katerega je prišla

Praznikova, je dejstvo, da še do danes računovodska stroka deluje brez ustrezne zakonodaje v smislu, kdo lahko in kdo ne more ustanoviti zasebne dejavnosti na področju vodenja poslovnih knjig. »Zbornica računovodskih servisov je bila ustanovljena prav s tem namenom, tega sestanka sem se tudi osebno udeležila in se takrat zelo razveselila. Prav tako menim, da je veliko razvrednotenje računovodij v javnem sektorju pustilo posledice tudi v zasebnem.« Še vedno upa, da se bo dejavnost in poklic računovodstva regulirala vsaj tako, kot je to v nekaterih evropskih državah, saj potem do raznovrstnih škandalov sploh ne bi prišlo, če bi bila poklic in dejavnost urejena in imela podporo na nivoju države in navzdol.

»Še naprej se bom trudila in z velikim veseljem delila nova sveža znanja, ki jih pridobivam preko Inštituta za poslovodno računovodstvo, kjer pravkar opravljam izpite za pridobitev naziva certificirani poslovodni računovodja. Ob letošnjem srebrnem jubileju pa poklanjamo brezplačno svetovanje za področje vodenja poslovnih knjig obrtnikom - članom Obrtne zbornice Slovenije, kmetom - nosilcem kmetije in so člani Kmetijsko gozdarske zbornice in članom Gospodarske zbornice ter zasebnim zdravnikom in športnikom.« ■

## Ideja iz tujine

### Pokvarjeno popravijo

Podjetje **Fast Fix** obstaja od leta 1985 in je specializirano za popravilo nakita, ur, pametnih telefonov, očal itn. Do sedaj so odprli 163 franšiz, a številka še vedno narašča. Začetni stroški znašajo od 110.000 do 125.000 dolarjev, medtem ko je celotna investicija ocenjena do 300.000 zelencev. Za svoje poslovne partnerje iščejo osebe, ki so odprtega značaja, komunikativne, znajo delati v timu, uživajo v delu s strankami, so zaupanja vredne in poštene ter bodo z njimi pogodbeno sodelovale vsaj 10 let. Franšizojemalcem zagotavljajo priložnost, da se naučijo vsega, kar je potrebno za opravljanje dejavnosti, pomagajo jim pri pridobivanju sredstev za začetek franšiznega posla, organizirajo desetdnevne treninge pred otvoritvijo franšize in tudi tridnevne po njej, skrbijo za krepitev prepoznavnosti blagovne znamke in širjenje unikatnega poslovnega modela.

<http://fastfix.com>

