

'Girişimci kendine uygun markayı seçmeli'

Amerika Birleşik Devletleri'nde 1950'lerden beri uygulanmakta olan franchising sistemi, Türkiye'de 1985 yılında Amerikan McDonald's ile ilk kez uygulama alanı bulmuştur. Sonraki yıllarda gelen Wendy's, Kentucky Fried Chicken ve Pizza Hut franchising sisteminin fast-food alanındaki ilk temsilcileri olmuşlardır.

Franchising Derneği (UFRAD) Başkanı Mustafa Aydın, franchising sisteminin Avrupa'da yıldan yıla büyüyerek geliştiğini söyledi. Franchising sistemini Türkiye'de tanıttıklarını belirten Aydın, Türkiye'de franchising sisteminin doğru anlaşılması ve doğru uygulanması yolunda önemli çabalar gösterdiğini söyledi. Aydın, sistemi yeni uygulamaya başlayan markaların katılımı ile giderek daha fazla güçlendiklerini anlattı.

UFRAD Başkanı Aydın, franchising sistemine ilişkin sorularımıza cevapladı.

Franchising sisteminin Türkiye'deki ve yurtdışındaki gelişimi ne oldu?

Amerika'da franchising yılda 800 milyar dolarlık ciro yapan bir iş stratejisidir. Amerikalıların eşya ve hizmet sektöründe harcadığı her 3 dolardan biri franchise işletmesine gitmektedir. ABD'de franchise sistemi emlaktan, gıdaya her alana girmiş bulunmaktadır. Franchising sistemi Avrupa'da da her geçen yıl gelişmekte ve yayılmakta, AB tarafından da desteklenmektedir.

Franchising karlı, iş güvencesi yüksek bir iş kolu olduğundan, genellikle teşvike muhtaç olmuyor. Bununla birlikte, franchise işletmeler genelde hizmet sektöründe faaliyet gösteren küçük işletmeler olduklarından, KOBİ'lere verilen teşviklerden yararlanıyor. AB üyesi ülkelerde bu kapsamda verilen devlet yardımları, ana hatları ile:

• Kuruluş için hibe, düşük faizli kredi veya kredi garantisi



Mustafa AYDIN

• Yeniliklere yönelik yatırımlar için yardım ya da düşük faizli kredi

• Enerji tasarrufu sağlayan yatırımlar için yardım ya da düşük faizli kredi

• Yönetim ve satış danışmanlığı için yardım Avrupa Birliği Komisyonu'nun 15/6/ 1994 tarihli toplantı sonrasında Bölgesel Politikalar Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan bildiride, KOBİ'lerin desteklenmesinin esasları ve öncelikleri belirtilmiştir. Bunlar, kalite, teknoloji, yönetim, kominikasyon, çevre ve enerjinin korunması, araştırma merkezleri, pazara giriş, çalışanların eğitimi, kredi ve finansman alanlarında yoğunlaşmaktadır. Bugün ülkemizde franchising sistemi içinde çalışan zincirlerin sayısı 100'ü aşmıştır. İşletmelerin sayısı da 2 bine ulaşmıştır.

Ülkemizde franchising uygulamaları 90'lı yıllarda başlamıştır. Uluslararası markaların Türkiye'ye gelişleriyle başlayan süreç, sektöründe öncü yerli markaların da franchise sistemine

geçişleri ile birlikte daha da gelişmiş ve yaygınlaşmıştır.

Franchising Sistemi'nin girişimciler için nasıl bir avantajı var?

Franchising sisteminin franchisee açısından yararları:

• Daha önce denenmiş, başarısı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkündür.

• Marka ile birlikte Ulusal veya Uluslararası standarda ve kaliteye sahip olunmaktadır.

• Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkanı doğmaktadır.

• Franchise veren işletmeler Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlamaktadır.

• Kaliteli personeil bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.

• Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlevlere ağırlık verilir ba-

şarı şansı arttırılmaktadır.

• Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaşacakları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir.

• Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır.

• Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır.

• İşletmenin kuruluş aşamasında ve kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması mümkün olmaktadır.

• Kuruluş aşamasında leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması mümkün olmaktadır.

• Reklam ve tanıtım giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır.

• Franchising sistemi, girişimcinin yalnızlığını ortadan kaldırarak, kendi işini kurmanın getirdiği riskleri azaltmaktadır.

• Franchisor'a yapılan ödemeler, başlangıçta, yeni bir işin ön yatırımından daha fazla olmasına rağmen, denenmemiş bir iş için yapılacak hata bedellerinin toplamından azdır.

• İşletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonları mümkün olmaktadır.

Franchising Sistemi Türkiye'de nasıl uygulanıyor?

Türkiye'de farklı sektörlerdeki birçok şirket, franchising sistemini dünyadaki uygulamalarına benzer ve onlarla aynı başarı içinde uygulamaktadır. Böylece hem know how'ını konsept ve eğitim desteği ile girişimcilere aktarmakta, hem de tedarik zincirinden donanım ve lokasyona

kadar onlara her alanda destek vermekte, yol göstermektedir. Franchising sistemi, ulusal markaların satış noktalarını Türkiye'ye ve hatta yurt dışına yaymak için başvurdukları bir işletmecilik modeli olarak öne çıkarken, yerel markalar da, kendi bölgelerinin dışına ulaşabilmek için franchise sistemine başvurmaya başlamışlardır.

Genel olarak ne söylemek istersiniz?

Franchising Derneğimiz'in (UFRAD) Türkiye'de franchising sisteminin doğru anlaşılması ve doğru uygulanması yolundaki çabaları ve çalışmaları, giderek artan sayıda ve çeşitlenen sektördeki birçok yeni firmanın, bu en akıllı ve en avantajlı işletmecilik modelini benimsemesini sağladı.

Böylece derneğimiz de, sistemi yeni uygulamaya başlayan markaların katılımı ile giderek daha fazla güçleniyor. Bu yıl gerçekleştireceğimiz fuar, bu markaların hep birlikte tek çatı altında girişimciler ile buluşmasını sağlayacak. Fuarda eminim, kendi işini kurmak isteyen girişimci adaylarımız, kendisine en uygun markaların yöneticileri ile bir araya gelme fırsatı elde edecekler. Böylece yeni iş olanakları yaratılmış olacak.

Fuar bu boyutuyla, hem ekonomimizin gelişmesine hem de istihdama katkı sağlayacak. Franchising Sistemi, ekonominin kayıt altına alınmasını sağlayacak bir marka şemsiyesi yarattığından, satış noktalarının ekonomik faaliyetleri de, vergi olarak da kamuya fayda yaratacak.

Vakıfbank'tan Franchising kredisi

Vakıfbank, ticari faaliyeti bulunan, yeni bir iş kurmak isteyen gerçek ve tüzel kişilere franchising yöntemi uygulamak üzere yeni bir kredi uygulaması başlattı. Bankanın İnternet sitesinde yapılan açıklamada ayrıntılar şöyle ortaya konuldu:

"Piyasada yaygın olarak bilinen uluslararası veya ulusal mağaza zincirleri olan ve değişik iş kollarında faaliyet gösteren (fast food, iş araçları, kozmetik, perakende satış mağazaları, eğitim, yiyecek, sağlık ürünleri, giyim ve ayakkabı, yapı dekorasyon, bilgisayar, kuru temizleme, otelcilik, lokanta, ev aletleri vb. sektörlerde) firmaların sattığı mal veya hizmetlerin satışını Franchising sistemi dahilinde yapan ya da yapacak olan firmalar kuruluş aşamasında yapılan giderlerin finansmanında kullanılmak üzere bu krediden yararlanabilecektir." Franchising kredisini alabilme koşullarının belirtildiği açıklamada, alınacak krediye bankanın 'Franchising Kredisi'ne indirimli faiz oranı uygulanacağı vurgulandı.

Kredinin azami limiti ne kadar?

Giriş bedelinin ve kullanılacak demirbaşların temin edilmesi, firma faaliyet alanının dekorasyonunun yapılması ve benzeri amaçlarla yapılan ya da yapılacak harcamalara ait ibraz edilecek fatura/fiş vb. gider belgeleri tutarının azami yüzde 50'sine kadar kredi tespiti yapılabiliyor.

Kredinin vadesi ve şekli

Kredi azami 60 aya kadar vadeli.
- Aylık eşit taksitler halinde,
- 3 veya 6'şar aylık dönemlerde eşit taksitler halinde,
- 3 veya 6 ay ödemesiz, aylık eşit taksitler halinde ödenebilir.

Kredinin faiz oranı ne kadar?

Krediye, banka tarafından "Franchising Kredisi" indirimli faiz oranı uygulanıyor.