

# Ekonomiye ilaç; Franchising sistemi

**E**fendim, Franchising sistemi nedir?

"Franchising"i genel anlamda "hak sahibine verilen para karşılığında belirli sınırlar içinde ticari alanda kullanma izni" olarak tanımlayabiliriz. Bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (know how) sağlamak suretiyle, imtiyaz hakkını karşı tarafa kullandırtmasıdır da diyebiliriz. Franchising'in amacı kaliteyi yaymak ve pazardaki büyük isimleri çoğaltmaktır. Bizde yeni yeni

binlerce işletme bulunmaktadır. Ülkemizde adını tam olarak duyuramamış olması, yasal zemine tam anlamıyla oturtulmaması ve karşılıklı uyum ve güven ortamının zayıf olması, sistemin işleyişini yavaşlatmış ve son 2 yılda atılan adımlar yarınlara ışık olmakta ve umut vermektedir ki kat edilen mesafe bunun göstergesidir.

**- Franchising sisteminin ülke ve firma ekonomisine istihdama katkıları, yararları nelerdir?**

Franchising sistemi; özel sektörünün önünü açan, ekonomiye canlılık getiren, piyasaya hareket katan, dünyaya

**"Türkiye'de son yıllarda markalaşma ile birlikte franchising sistemi anılır oldu. Türkiye'de özellikle yabancı firmalar tarafından uzun yıllardır uygulanan sistem. Hatta pek çok ünlü Türk markaları son yıllarda gerek ülkemizde gerekse yurtdışında bu sistemi başarıyla uygulamaya başladı. Ancak, yeni yeni marka olmak isteyen, bu yolda gayret sarf eden firmalarımıza ışık tutması için Markaturk Gazetesi olarak bu konuya ışık tutmak istedik.**

**Sizler adına bu konuyu Uluslararası Franchising Derneği(UFRAD) Başkanı Dr. Mustafa Aydın'a sorduk. Dr. Aydın'ın bir özelliği de Franchising sisteminin yıllardır uygulayan Bil Şirketler Gurubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı olması. H.G.**

**"Franchising çağın işletme yapısına en uygun sistemdir. Bu gün Amerika'da hizmet sektörlerinin hemen her alanında Franchise sistemiyle çalışan yaklaşık 4 bin zincir 500 bin'den fazla işletme bu sistemi uygulamaktadır.**

yaygınlaşmaya başlayan franchising sisteminin dünyaya tanıtılmasını, Amerika Birleşik Devletleri kökenli şirketlerdir.

**İlk Uygulama ABD'de**

**- Sistemin çıkışı nasıl oldu? Tarihi gelişiminden bahsedebilir misiniz?**

Bugünkü anlamıyla franchising uygulamalarının geçmişi yüzyıl öncesine dayanıyor. ABD iç savaşının ardından, 1863 yılında Singer Dikiş makineleri şirketi, finansal açıdan bağımsız olan işletmeleri franchising yoluyla birleştiren bir dağıtım şirketi kurdu. Franchising sisteminin en güçlü tanımını 1888'de General Motors ve 1902'de ilaç sektöründe Racall ile yaptı. Daha sonra araba üreticileri, Pepsi-Cola, Coca Cola ve Seven UP gibi alkolsüz içecek firmaları, benzin istasyonları zinciri ve çeşitli perakende satış mağazaları sisteme katıldılar. 1950 yıllarında sistemde patlama denebilecek bir artış oldu. Çok sayıda franchising sistemi kuruldu.

Ülkemizde yabancı kökenli markalarla başlayan franchise sistemi Türk markalarının girişimleriyle olgunlaşmış ve gelişimini sürdürmüştür. Bu sistem büyük girişimciler ile küçük şirketleri bir birine bağlaması, ülke ekonomisine büyük katkı sağlaması ve pazar açını her geçen gün genişletmesi sistemin ülkemizdeki gelişimini hızlandırmıştır.

**- Franchising sistemin dünyada ve ülkemizdeki durumu nedir?**

Franchising çağın işletme yapısına en uygun sistemdir. Bugün Amerika'da hizmet sektörlerinin hemen her alanında Franchise sistemiyle çalışan yaklaşık 4 bin zincir 500 bin'den fazla işletme bu sistemi uygulamaktadır. Yine Avrupa'da bu sistemle çalışan binlerce zincir, yüz

açılabilir adıma en uygun adıma atan sistem. Bu özelliğiyle ülkemiz için gereklidir. Türkiye'de işgücünün yaklaşık %8,4'ü işsiz. Çalışanların %15,6'sı sanayide istihdam edilmekte. Gelişmiş ülkelerde sanayi %16-20 arasında bir kesime iş verebiliyor. Bu oran Japonya'da %23, Almanya'da %30'u buluyor. Türkiye'de çalışanların %52'si tarım alanında istihdam ediliyor. Gelişmiş ülkelerde bu oran %3-8 arasında değişiyor. Türkiye'de iş gücünün yarısının tarımsal kesimde iş bulması gizli işsizliği ortaya çıkarmaktadır. İstihdamın asıl hizmet sektöründe yoğunlaşması gerekmektedir. Girişimcinin başladığı işi başaramaması sermayenin uçup gitmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla bu istihdamı elde etmektedir. İşte burada franchising'in avantajı devreye giriyor ve girişimci hiç bilmediği bir konuda güvenle yatırım yapabiliyor.

Sistem sayesinde aranan elemanların özellikleri tam anlamıyla tanımlanmaktadır. Yapacağı işler talimatname olarak verilmektedir, benzeri işyerinde iş başında eğitim verilebilmektedir. Eğitimsizlik oturma bir franchise işletmesi için sorun oluyor. Hizmetin kalitesi eleman değişikliklerinden en az seviyede etkilenmektedir. Ayrıca, iş pazarının durumu açısından yeni iş yerlerinin açılması, istihdam politikası bakımından önem taşımaktadır.

Sürekli olarak yeni ürünler, hizmetler ve pazarlama stratejileri ortaya çıkmakta, böylece müşteriler yeni ürünün olanağını ve dolayısıyla yeni talep yaratmaktadır.

**- Franchising sistemi ülkemizde bir ABD bir AB ülkesi kadar yaygın olmaması neden kaynaklanıyor?**

Franchising sistemi ülkemizde adını tam



UFRAD Başkanı Dr. Mustafa Aydın gazetemiz Yazı İşleri Müdürü Hüseyin Güney'e franchising sistemi hakkında çarpıcı açıklamalarda bulundu.

olarak duyuramamış bir sistemdir. Hukuksal olarak sağlam temeller üzerine oturtulmaması ve devletten tam anlamıyla destek alamaması sistemin işleyişinin yavaşlamasına temel

çerisinde bulunması gereken yerde olabilmemesi için gerekli çalışmaların yapılmamasıdır. O günden bugüne sistemin ülke ekonomisine katkı sağlaması amacıyla bir çok seminer, fuar ve



**"Derneğimiz 50'nin üzerinde üye marka ile 2000 franchisor'e güvenli ve kararlı iş ortamı sağlıyor. Yaptığımız çalışmalarla gıdadan, eğitime, temizlikten, danışmanlığa bir çok sektörde sistemin yaygınlaştırılması sağlanıyor.**

oluşturmaktadır. Bu noktada çözüm olarak franchising sisteminin yaygınlaştırılması seminerler, konferanslar düzenlenmesi devletten tam anlamıyla destek alınması ve sistemin sağlam temeller üzerine oturtulması şarttır.

**Sistemi Geliştirmeye Çalışıyoruz**

**- Başkanlığınızı yaptığınız Uluslararası Franchising Derneği (UFRAD) hakkında bilgi verebilir misiniz? Ne zaman kuruldu, amacı hedefleri nedir? Ne gibi faaliyetlerde bulunuyorsunuz?**

UFRAD 1991 yılında kuruldu. Franchising sisteminin sağlıklı ve bilinçli bir şekilde gelişmesini hukuk sistemimiz

organizasyon düzenlendi. Serbest girişimci, özel ve kamu çalışanlarına hizmet veriyoruz. Franchising sisteminin sağlayacağı yararları araştırılarak ortaya koyuyoruz. Uygulayıcılara yönelik eğitimler, markalaşmak isteyenlere franchising sistemine geçme konusunda destek veriyoruz. Franchise alacakların kendileri için en uygun seçimi yapmaları aşamasında yardımcı olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**- UFRAD'ın hedefleri nedir? Bu hedefe yönelik çalışmalarınız nelerdir?**

UFRAD olarak hedefimiz, franchising sisteminin bulunması gereken konumda olmasıdır. Biz bu sistemin sağlıklı bir

şekilde gelişmesi için çalışıyoruz. Derneğimiz 50'nin üzerinde üye marka ile 2000 franchisor'e güvenli ve kararlı iş ortamı sağlıyor. Yaptığımız çalışmalarla gıdadan, eğitime, temizlikten, danışmanlığa bir çok sektörde sistemin yaygınlaştırılması sağlanıyor.

**- Türk markalarının tanınması franchising sistemi diğer ülkelerde pazar bulabilmesi için UFRAD olarak ne yapıyorsunuz?**

Ulusal ve uluslararası fuarlara katılıyoruz. Ulusal ve uluslararası yayınlarda görüşlerimizi paylaşıyoruz. Türk markalarının uluslararası pazarda yerini yerini bulabilecek kaliteye, adını ispatlayabilecek konuma gelmesini amaçlıyoruz, bu standartlara ulaşabilecek alt yapıyı hazırlıyoruz.

**- Bir firmanın, markanın Franchisor olabilmesi için hangi kriterleri yakalaması gerekiyor?**

Bir iş sistemini franchising sistemi haline getirmeden önce makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede başarıyla yürütmeli. İş sisteminin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı ve yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalı.



**"Bir iş sistemini franchising sistemi haline getirmeden önce makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede başarıyla yürütmeli. İş sisteminin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı ve yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalı.**

Bir iş sistemini franchising sistemi haline getirmeden önce makul bir süre boyunca ve en azından bir örnek işletmede başarıyla yürütmeli. İş sisteminin isim, marka ve diğer ayırt edici özelliklerinin sahibi olmalı ve yasal olarak kullanım hakkına sahip olmalı. Anlaşma süresince ticari veya teknik desteği verebilmeli. Herşeyden önce, franchisor yeterli altyapıya sahip olmalı ve sağlam temeller üzerine kurulmalı. Tanınmış bir isim olup, müşteriye güven vermeli.

**- Hangi özellikteki firmalar franchising sistemini uygulayabilir?**

İsim hakkı kendisine ait, sağlam altyapı ve başarılı ürün satış potansiyeline sahip, geniş tanınırlık seviyesine ulaşmış firmalar franchising sistemini uygulayabilirler.

**- Hem UFRAD başkanı, hem de ticari alanda franchising sistemini başarıyla uygulayan kişi olarak, franchising sisteminin uygulamak isteyenlere tavsiyeleriniz nedir?**

Birincil koşul olarak önemli olanın ürün satış oranını ve müşteri memnuniyetini artırmak olmanın bilincine varılmış olmalıdır. Franchisor olmak ve birçok Franchise'ye sahip olmayı bunun sonuçları olarak görmek, kaliteyi arttırmak ve en iyi sonuca ulaşmak tavsiyelerim olacaktır. Çünkü Franchise kişinin kendi işinde bağımsız olarak, daha çok söz sahibi olmasında en etkin kurumdur.

**- Franchising sistemi Türkiye'de başarıyla uygulayan firmalar hangileridir? Örnek verebilir misiniz?**

Mc Donalds, Burger King, Motta, Mado, Remax, Levis v.b.

**- Franchisor olmak ve uygulamak isteyenlere mesajınız?**

Franchise almak isteyen adaya yeterince referans alarak franchise vermek, kişinin mizacına uygun model vermek, uygun koşullarda olan bir coğrafi bölgeyi önermek ve kişinin maddi beyanı konusunda araştırma yapmak kendileri için faydalı olabilecek unsurlardır.

**- Franchising almak isteyenlere mesajınız?**

Franchise alınacak franchisor'un iyi araştırılması almayı düşündüğü franchising'in kendine uygunluk derecesini ölçmeli ve uygun görüyorsa böyle bir girişimde bulunmalı, maddi ve manevi açıdan yeterince sahip olmalıdır.

**- Verdiginiz bilgiler için teşekkür ederim**

Bende teşekkür ederim.

Röportaj | Hüseyin GÜNEY

## Franchising hakkında bilgiler

**Franchising sistemi nasıl işliyor?**

Franchisor firma öncelikle franchise'ye bir tanıtım dosyası hazırlar. Bu tanıtım dosyası ana firma ile ilgili bilgi paketinden ve formdan oluşur. Bu bilgi paketi ile ilgili kişisel ve mali bilgileri içerir. Ayrıca Franchisor'un Franchise'ye verilecek yükümlü olduğu 3 adet el kitabı vardır. Bunlardan birincisi, ana şirket içi operasyonu anlatan kitap; ikincisi franchise'nin uyması zorunlu olduğu kuralları içeren franchise şirket içi operasyon kitabı ve son olarak da franchise'ye nasıl işleteceğine dair tüm bilgileri içeren işletme bilgileri kitabıdır. Bu

işletme kitabı ile birlikte Know-How'da verilmektedir.

Franchise, franchisor'u seçerken çok dikkatli olmalıdır. Kişisel ve mali açıdan iyi analiz etmelidir. Aynı zamanda Franchisor'da Franchise için aynı araştırması yapar. Karşılıklı olarak tanıma aşaması tamamlandıktan sonra franchisor ile franchisee görüşmelere başlarlar. Faaliyet Bölgesi belirlenir. Belirlenen faaliyet bölgesi göz önünde bulundurulurak fizibilite çalışması yapılır.

Bu fizibilite çalışmasında gerekli sermaye, ödeme koşulları, yatırımın ne kadar sürede

geri amorti edeceği belirtilir ve bu fizibilite çalışması franchise'nin önüne konur. Bu fizibilite çalışmasının sonucu franchisee için karar aşamasıdır. Franchise karar verdikten sonra sözleşme imzalanır.

Sözleşmenin imzalanması ile birlikte franchise'nin ödemeleri de başlar. Bu anlaşmalardan sonra franchise'nin birim hazırlığı başlar. Bu birim hazırlığı mağazanın dekorasyonunu, franchise'nin ve elemanlarının eğitimini içerir. Bazı franchisorlar birim hazırlığını üstlenerek anahtar teslimi her şeyi hazırlamaktadırlar. Anahtar teslim hazırlığın avantajı maliyetleri minimize edecek şekilde ana firmanın hazırlıkları yapması ve franchise'ye yol göstermelidir. Hazırlıklar bittikten sonra franchisee işe başlar. Bu başlangıç süresince franchise'ye yardımcı olmak amacıyla franchisor firmadan bir destek elemanı franchise'nin yanında olur.

**Bayilik ile Franchising Farkı Nedir?**

Bayilik ile Franchising birbirinden farklı kavramlardır. Bayiler franchisee olamıyolar. Çünkü bayi kapısına kendi adını asıyor ve kendisinden alınmıyor. Tersine ona kar bırakılıyor. Bayi taptandıktan kendi adına aldığı mali

müşteriye satan, tamamen bağımsız üçüncü şahıs veya diğer bir ifadeyle üretici ile tüketici arasında bir aracıdır.

Franchise ise isim hakkını satın aldığı markanın çatısı altında belli bir ürün veya hizmeti, belli şartlar çerçevesinde üreten veya pazarlayan yatırımcıdır. Franchise bayilikten farklı olarak markayı kullanmak için başlangıçta veya franchising sözleşmesi boyunca bir bedel öder. Franchise alan ulusal reklam ve tanıtım kampanyalarına mali olarak katılır. Gerek işyerinin görüntüsünü ve dekorasyonu olarak, gerekse işletmecilik prensibi olarak birbirinin tıpatıp aynıdır. Franchise her ne kadar bağımsız görünse de bayilik daha bağımsızdır.

**Franchisor seçerken dikkat!**

Franchisor firmanın verdiği bilgilerin neler olması gerektiği ABD'de kesin olarak tanımlanmıştır. Ülkemizde ise kesin bir tanımı yoktur. ABD'de franchise'lerin ve bayilerin ortak bir derneği vardır, "American Associated of Franchisees & Dealers". Dernek franchise almayı düşünenlere, franchisor seçerken sunulara dikkat etmelidir:

**\*\*Franchisor firma öncelikle mal ve hizmetini satmaya çalışmalıdır.**

