

START

pro podnikání a franchising ▶

Škola franchisingu 2013

3

Když lékař řekne fitness

5

Představujeme vystavovatele

6

Sebevědomí, důležitý prvek franchisingu

14

únor 2013 • číslo 14

podnikani-start.cz



22.–23. února 2013

**Kongresové centrum U Hájků
Na Poříčí 42, Praha 1**

www.vystavafranchisingu.cz

START

pro podnikání a franchising ▶

START pro podnikání a franchising vychází čtvrtletně na 16 stranách v nákladu 7000 kusů

Obsah: Zaměřeni na podnikatele, trendy, tipy na příležitosti a poradenství v podnikání jako takovém, rozhovory s významnými podnikateli a manažery, analýzy, návody, například jak zajistit financování. Tematický důraz na franchising jako formu podnikání umožňující bezpečně růst v globální ekonomice. Odbornost zajišťují poradci působící v České asociaci franchisingu a další specialisté v oblasti byznysu.

Distribuce: Magazín START je distribuován cíleně více než pěti tisícům zájemců o franchising. Dostává se tak přímo do rukou franchisorům a potenciálním franchisantům. V neposlední řadě do malých a středních podniků, profesních svazů a sdružení, hospodářských komor a informačních center, bankovních a finančních institucí, dále zahraničním zájemcům o vstup do České republiky, asociacím a svazům. Magazín START je mediálním partnerem ČAF.

... a podnikání máte jako na dlani

www.podnikani-start.cz



Čtenáři: START je cílen na podnikatelskou a manažerskou veřejnost, stávající i budoucí příjemce a poskytovatele franchisingu, bankovní a finanční instituce, dodavatele zboží a služeb pro franchisingové sítě, developery, média, hospodářské komory, agentury a informační centra.

Inzerce: Umožňuje stát se součástí exkluzivní prezentace nejvýznamnějších představitelů franchisingu, zvýšit povědomí o společnosti a důvěryhodnost vašeho systému, a tím i možnost další expanze v ČR a zahraničí. Zlepšuje vyjednávací pozici ve vztahu k příjemcům a poskytovatelům franchisingu.

Další vydání magazínu START

• květen 2013

START kontakt: tel. +420 603 203 828

E-mail: jiri.krajca@podnikani-start.cz, www.podnikani-start.cz

FRANCHISE MEETING POINT

2. ROČNÍK ÚSPĚŠNÉ NEJVĚŠÍ PŘEHLÍDKY FRANCHISOVÝCH SYSTÉMŮ V ČESKÉ REPUBLICE A NA SLOVENSKU

8.-9. BŘEZNA 2013 BRNO – VÝSTAVIŠTĚ, KONGRESOVÉ CENTRUM, PAVILON E
DENNĚ OD 9 DO 18 HOD.



Zveme Vás do Brna na veletrh!

- Vše o franchisovém podnikání
- Franchisingové systémy se představují - více jak 35 prezentací představí téměř 100 franchisingových obchodních značek
- Franchisingová akademie - více jak 60 odborných přednášek ze světa franchisingu
- Panelová diskuze, networking, známé české a zahraniční osobnosti
- Více informací na www.bvv.cz/fmp

Záštita:



Partneři:



slovenská
franchisingová
asociácia



Odborný poradce:





ŠKOLA FRANCHISINGU 2013

Franchise & Retail Academy připravila ve spolupráci se svými partnery druhý ročník vzdělávacího projektu ŠKOLA FRANCHISINGU.

Uzávěrka přihlášek je 15. března 2013. Při zaplacení nejpozději do 25. února 2013, získává slevu z celého studia 8000 Kč. Cena po slevě je 51 000 Kč bez DPH. Přihlásit se můžete na e-mailu: info@franchising-academy.cz nebo telefonicky na číslo **603 203 828**. Po přihlášení vám bude vystavena zálohová faktura. Počet míst je omezen!

Harmonogram studia

Celá škola bude probíhat formou osmi jednodenních bloků, probíhajících vždy v čtvrtek v prostorech Image Office, Krakovská 9, Praha 1.

Termíny bloků:

1. blok přednášek 28. 3. 2013
2. blok přednášek 25. 4. 2013
3. blok přednášek 23. 5. 2013
4. blok přednášek 20. 6. 2013
5. blok přednášek 26. 9. 2013
6. blok přednášek 17. 10. 2013
7. blok přednášek 14. 11. 2013
8. blok přednášek 5. 12. 2013

Časový plán výuky

9.00–16.00 čtvrtky

Výuka začíná vždy v 9.00 a končí v 16.00.

Přednášky jsou koncipovány do

60minutových bloků. Přestávka je 15 minut.

Po skončení výuky je prostor pro individuální konzultace do 18.00.

Odborné bloky

1. Franchisový systém

- historie a základy franchisingu
- význam franchisingu pro trh a hospodářství
- franchisový balík
- úkoly a struktura franchisové centrály

2. Franchisová smlouva a právo ve franchisingu

- základy franchisového práva
- právní ujednání před podpisem franchisové smlouvy
- praktické příklady řešení konfliktů mezi franchisantem a franchisorem

3. Manuály – základ franchisového konceptu

- členění dokumentace franchisového konceptu
- příklady z praxe
- Corporate Identity (grafický manuál)

4. Controlling franchisového systému

- controlling jako základ péče o franchisanta
- informační systém franchisového konceptu
- praktické příklady řešení informačního systému

5. Účetnictví franchisového podnikatelského subjektu

- základní účetní výkazy, daňové otázky franchisového podnikání
- evidence majetku a zásob
- finanční prostředky
- pohledávky a závazky
- účetní závěrka

6. Business plán franchisového podniku

- marketingový výzkum před zahájením franchisového podnikání a v jeho průběhu

- osnova podnikatelského plánu
- průzkum a analýza trhu
- finanční část podnikatelského plánu
- postupy a opatření ke snížení rizika

7. Marketing jako nástroj franchisového podnikání

- PR a franchising
- interní a externí komunikace
- webová prezentace franchisového konceptu
- marketing franchisového konceptu

8. Faktory úspěchu ve franchisovém systému

- vyhledávání a výběr franchisantů
- pravidla komunikace franchisor-franchisant
- zkouška s hodnocením samostatné práce

Lektoři, přednášející, konzultanti:

Základní tým bude tvořen poradci ČAF, dále zástupci advokátních kanceláří – členů ČAF. Jako odborní poradci vystoupí manažeři a vlastníci úspěšných franchisingových systémů, členů ČAF. Dalšími přednášejícími jsou odborníci z vysokých škol.

Přednášející:

- Waltraud Martius, franchisová poradkyně Syncon Rakousko
- doc. Ing. Lenka Turnerová, CSc., VŠH Praha
- RNDr. Jiří Lošťák, franchisový poradce
- Ing. Jiří Krajča, franchisový poradce
- Mgr. Martina Parusová, advokátka AK KŠB Praha
- Ing. Vladimíra Filipová, VŠE Praha
- Ing. Lubomír Milek
- Ing. Milan Drbohlav, Ph.D., WSI

Jiří Krajča,

jiri.krajca@podnikani-start.cz

Vydavatel: G.B.C., a. s., Opletalova 6, 110 00 Praha 1, IČ: 60725796

Vedoucí projektu: ing. Jiří Krajča

Registrace: MK ČR E 18558 • ISSN 1805-7918

www.podnikani-start.cz

Grafika a zlom: Martin Šusta

Tisk: Princo International, s. r. o.

Jakékoli užití části nebo celku, zejména přetisk včetně šíření jakýmkoli způsobem bez výslovného svolení vydavatele, je zapovězeno.

A je tady výstava pro podnikání a franchising



Když se řekne franchising, vybaví se všem známé a zavedené koncepty, které jsou symbolem v této oblasti podnikání. Osvědčená metoda podnikání pod zavedenou značkou je bezesporu atraktivní i na českém trhu. Velice důležité je navázání vztahů mezi zástupcem značky a potenciálním zákazníkem. Možností je bezesporu několik, nicméně celosvětově osvědčenou je právě forma výstavy, na které si návštěvník-potenciální zájemce může v jeden čas a na jednom místě

promluvit s více koncepty, zjistit bližší informace, poradit se s odborníky nebo jenom nasbírat řadu důležitých a podpůrných informací.

Takovýto cíl si dává i výstava pro podnikání a franchising, která představuje franchisové koncepty spojené s tematickými přednáškami v rámci Školy franchisingu.

Čeští odborníci a české osobnosti z této oblasti podnikání budou prezentovat kolem třiceti franchisových konceptů a desítky podnětných přednášek. Výstava se také snaží přiblížit lidem, kteří uvažují o změně zaměstnání nebo hledají další výzvu ve svém profesním životě, způsob podnikání, který přináší mnoho výhod, rychlejší úspěch a výrazně nižší rizika.

V rámci výstavy byla spuštěna internetová televize Franchising TV, která je pod patronací studentské firmy PubliCity z Vyšší odborné školy publicistiky Praha. Pořadatelé výstavy předpokládají pravidelnost toku informací z oboru prostřednictvím krátkých prezentací, rozhovorů a reportáží, souběžně plánují organizovat podnikatelská setkání pro usnadnění cesty mezi franchisorem a franchisantem. Je to směr, který je obvykle hodně pracný, nicméně je důležitý pro vytvoření obchodních příležitostí. Když se pořadatelé výstavy zeptáte, proč tento náročný způsob, s úsměvem vám odpoví. Právě to je ta správná cesta, jak dělat dobře výstavu, nejenom v určitém ročním cyklu, ale novým a komplexnějším způsobem. Jejich představa je jasná, připravovat takové balíčky služeb, které nejenom v době výstavy, ale také v průběhu celého roku přináší ovoce pro celý obor a jednotlivce. Úmysl si neklade za cíl simulovat práci asociace, naopak – uvažuje

o marketingově-obchodním modelu podpory franchisových značek na trhu.

Bezesporu velké poděkování patří partnerům výstavy, společností NaturHouse – hlavnímu partnerovi výstavy, Dietfitness a Business for Breakfast. I díky nim bylo možné nabídnout registrovaným účastníkům volnou vstupenku na výstavu.

Prostřednictvím výstavy je možné soutěžit o hodnotné balíčky vystavovatele Yves Rocher na Facebooku/vystava franchisingu a prostřednictvím Českého rozhlasu, který je mediálním partnerem výstavy.

SEDM DŮVODŮ, PROČ BÝT NA VÝSTAVĚ: Setkání lidí z oboru.

Umíte si představit zasedací místnost pro zhruba tisícovku lidí? Já ano, právě tolik potenciálních klientů nebo odborníků z oboru můžete potkat v době mezi **22. a 23. únorem v kongresově-výstavním centru U Hájků v Praze 1.**

Seznamte se!

Pro všechny potenciální zájemce o franchisu je důležité znát novinky a možnosti rozvíjejícího se trhu. Kde jinde na vlastní „kůži“ zažít tu ojedinělou možnost zmapovat si obor a promluvit si s odborníky a zástupci master franchisových konceptů?

Když chci mít přehled.

Pro vás návštěvníky je důležité, že na jednom místě naleznete řadu zajímavých

potenciálních značek. Držíme se staré, ale osvědčené pravdy. „Jednou vidět a zažít je více než několikrát slyšet.“

Prohlédnout si nabídku franchisových konceptů.

Jejich nabídka je zajímavá, vyplatí se ji prozkoumat, v jeden čas na jednom místě.

Doprovodný program výstavy pro podnikání a franchising je zdarma!

Program a přednášky slouží pro představení myšlenek, novinek a trendů, jako i zajímavých a podnětných rad a postupů z legislativní či marketingové roviny. Napomáhají, radí, inspirují. Vstup je zdarma. Znáte jinou obdobnou akci, kde neplatíte?

Soutěže

Soutěže jsou součástí výstavy – i díky mediálnímu partnerství s Českým rozhlasem a na Facebooku výstavy můžete vyhrát zajímavý kosmetický balíček.

Networking

Společnost Business for Breakfast připravila setkání se zajímavými osobnostmi výstavy v rámci networking zóny, kde je možnost blíže se seznámit v neformální atmosféře s osobnostmi českého a slovenského franchisingu.

Na výstavu srdečně zve Monika Hrubalová, odborná poradkyně výstavy pro podnikání a franchising

Když lékař řekne fitness

Již třiadvacet let probíhá doposud tichá a nenápadná evoluce segmentu fitness, která se však dnes stává skutečným celosvětovým fenoménem. Přinášíme vám informace o Medical fitness.



Jak již samotný název napovídá a jak nám také potvrdil Jan Bejdák, předseda České asociace Medical fitness, jedná se o zdravotně orientované fitness, zahrnující v sobě prvky klasických fitness a medicínských zařízení typu rehabilitační centrum. A protože je velmi obtížné učinit si z těchto informací tu správnou představu, rozhodla se naše redakce využít nabídky Jana Bejdáka navštívit jedno takové medicínsky zaměřené fitness centrum v Praze. Již na první pohled se navštívené centrum svým luxusním a čistým interiérem liší od ostatních běžných fitness center.

„Každý nový klient vyplňuje zdravotní anamnestický dotazník a je mu provedena diagnostika tělesným analyzátozem TANITA™,“ vysvětloval Jan Bejdák. Zatímco jsem se v místnosti pro diagnostiku připravovala na svou tělesnou analýzu, pokračoval: „Výsledky analýzy nám s poměrně velkou přesností řeknou výši bazálního metabolismu a jaké hmotnostní rozložení v těle připadá na jednotlivé orgány. Tedy kolik procent tělesné hmotnosti tvoří tuk, svalová hmota a kosti.“ Při těchto slovech ve mně narůstala obava z výsledků, i když se sama cítím v dobré kondici.

Samotná diagnostika trvala jen několik minut a téměř okamžitě bylo získání výsledků, které se zobrazily na monitoru počítače vzápětí.

„Nyní spolu podle anamnézy a získaných výsledků nastavíme kardioparametry pro vaše

cvičení tak, abyste organismus v rámci jeho dispozic nepřetěžovala, ale zároveň co nejefektivněji dosáhla napravení zjištěných nedostatků tělesné kondice,“ řekl Jan Bejdák a pokračoval: „To však není jediné, co společně můžeme nastavit. Doporučuji, vzhledem k výsledkům vašeho metabolismu, řešit také detoxikaci organismu a nastavit vhodný jídelníček pomocí nutričního experta.“

Když jsme společně vše probrali a nastavili, byla jsem už nedočkavá, až si zacvičím. Prostornému sálu dominuje trojice velkých obrazovek, svěšených uprostřed ze stropu. Kolem nich jsou do kruhu rozestavěny stroje, různá balanční a jiná stanoviště, všechny s výhledem na střed, kde jsou umístěné monitory. V rohu pak stojí nenápadný stoleček se spoustou elektroniky a u něho se na mne vedle Jana Bejdáka usmívá také fitness trenérka Helena Mládková: „Tak pojďte, připojíme vás pomocí tohoto hrudního pásu na kardiostým.“

Hudba navodí tu správnou atmosféru a já pod vedením trenérky Heleny cvičím v kruhu čtyřicet minut. Oči mám upřené na monitory před sebou a hlídám, aby byl můj oddíl v optimálním zeleném poli. Helena bedlivě hlídá, abych dělala všechny předepsané cviky správně a nedělala pohybové chyby. Při tom se sama stále udržuje v pohybu a cvičí se mnou.

„Tak jak se cítíte?“ přivítal mě po skončení cvičení Jan Bejdák. Musela jsem přiznat, že

dobře, i když také správně unavená. Nevím proč, ale domnívala jsem se, že to bude méně náročné. O to více mě pak zajímala otázka třeba klientů kardiaků.

„Tak jako jste vy sama v úvodu absolvovala vstupní diagnostiku, je provedena taková analýza u všech klientů. Pokud klient ve své anamnéze uvede třeba nějaké kardiovaskulární onemocnění, pak je tu vždy spolupráce s ošetřujícím lékařem a vyžádání doporučení, spolu s lékařskou zprávou. Na základě toho jsou pak do kardiostýmu zaneseny příslušné parametry.“

Kdo je vlastně klientem Medical fitness, pane Bejdáku?

„Myslím, že každý může být klientem Medical fitness center. Pokud je vaším cílem dobrá kondice. Zrovna v tomto centru naleznete lidi mladé, ve středním věku i seniory. Těch, kteří vyžadují zvýšenou lékařskou péči je kolem osmi procent. Nejlépe můžeme charakterizovat klientelu Medical jako lidi, kteří chtějí nějak zlepšit své fitness, zlepšit svůj život. Tento koncept fitness jim k tomu dává ideální nástroje, prostor a příležitost.“

Všimli jsme si, že se Medical fitness stává v poslední době celosvětovým fenoménem. Proč až nyní, když první Medical fitness asociace vznikla ve Spojených státech již v roce 1991?

„Domnívám se, že je to důsledkem zlevnění technologií a techniky, což činí koncept Medical podstatně dostupnější široké veřejnosti. Dříve by obdobná vybava byla investicí v řádu několika milionů korun. To je neúnosné pro komerční segment z hlediska návratnosti investic. Proto ještě do nedávné doby taková centra rostla z dotací, a byla tedy velmi úzce zaměřená. Dnes je však služba dostupná i komerčnímu sektoru, a tedy široké veřejnosti. Nastartoval se tak vývoj, který přinese nejen větší nabídku, ale i mnoho zajímavých inovací, na které se můžete těšit,“ uzavřel Jan Bejdák.

Z vlastní zkušenosti považujeme Medical fitness za velmi slibný a zajímavý koncept, na jehož rozvoj se můžeme jenom těšit.

SLUŽBY



ABCHI HOME EXPERTS

Společnost ABCHI Home Experts na základě master franchisového vztahu reprezentuje zájmy společnosti A Buyer's Choice Home Inspections v České republice a ve Slovenské republice. Vytváří síť kvalifikovaných certifikovaných odborníků v oboru inspekce nemovitostí, a pomáhá tak uzavírat realitní transakce na principech objektivity, nezávislosti, důvěryhodnosti a snížení rizika pro obě strany obchodu. Posláním značky A Buyer's Choice Home Experts je etablovat na českém a slovenském trhu tento obor v obdobném měřítku, jako je tomu na vyspělých realitních trzích USA a Kanady, kde proběhne 97 % realitních obchodů s certifikovanou inspekcí nemovitostí.

ABCHI Home Experts s.r.o.

Martina Bláhová

Korunní Dvůr, Korunní 810/104, 101 00 Praha 10 - Vinohrady

Tel.: +420 731 128 792

E-mail: martina.blahova@home-experts.cz

www.home-experts.cz

SLUŽBY



AUSTRALIAN TRADE COMMISSION (AUSTRADE)

Australian Trade Commission (Austrade) je vládní agentura australské vlády na podporu obchodu, investic a vzdělávání. Posláním Austrade je pro vás v Austrálii nalézt vhodné obchodní partnery, dodavatele, poskytovatele služeb a investiční příležitosti. Ve spolupráci s našimi kolegy v Austrálii pro vás můžeme vyhledat nové, inovativní výrobky, služby a řešení, včetně kvalitních franchisových systémů.

Jan Brejcha, Business Development Manager

Klimentská 10, 110 00 Praha 1

Tel.: +420 221 729 272

E-mail: jan.brejcha@austrade.gov.au

www.austrade.gov.au/Local-Sites/Czech-Republic/Czech/

SLUŽBY



BUSINESS FOR BREAKFAST®

Jste malý, středně velký nebo velký podnik, který chce získat nové zakázky efektivnějším způsobem? Pak Business for Breakfast je to pravé místo pro vás. Zřizujeme privátní členské obchodní kluby, které umožňují pouze jedné osobě zastupovat jeden obchodní sektor. Účelem těchto klubů je nahradit konkurenci spoluprací a pomocí vašemu podniku dostat se na exkluzivní místo trhu, kde je uzamčená vaše konkurence. K dispozici jako franchisa chceme pracovat s dynamickými obchodníky a vyšším managementem, kteří by rádi vlastnili BforB fórum ve své lokalitě.

Kamila Zářychtová

Husitská 344/63, 130 00 Praha 3

Tel.: +420 723 960 663

E-mail: kamila@bforb.cz

www.bforb.cz

ASOCIACE



ČESKÁ ASOCIACE FRANCHISINGU (ČAF)

ČESKÁ ASOCIACE FRANCHISINGU (ČAF) je nezisková profesní organizace sdružující na národní úrovni poskytovatele franchisingu – franchisory a odborníky z oblasti práva a poradenství zaměřující se na problematiku franchisingu. ČAF vznikla v roce 1993 a jejími členy jsou jak velké a známé mezinárodní značky, tak i menší tuzemské franchisové systémy.

Česká asociace franchisingu je členem Evropské franchisové federace, kterou v roce 1972 společně založily vyspělé evropské franchisové svazy a asociace mimo jiné z Francie, Velké Británie a Německa. Orgány ČAF jsou vedle prezidenta i správní rada a dozorčí rada.

Poslání asociace

Česká asociace franchisingu je zaměřena na podporu rozvoje stávajících franchisových systémů a vytváření příznivějších podmínek pro rozvoj tohoto způsobu podnikání.

Česká asociace franchisingu

Bc. Petra Ritschelová, manažer ČAF

Těšnov 5, 110 00 Praha 1

Tel.: +420 222 513 691, 728 948 479

E-mail: caf@czech-franchise.cz

www.czech-franchise.cz

GASTRO



CROSSCAFE ORIGINAL

CrossCafe je originální česká síť kaváren, která se vyznačuje kvalitní kávou, sortimentem bez chemie a báječnou atmosférou. Pravidelní návštěvníci oceňují zejména svobodu, kterou v kavárnách bez obsluhy pociťují, a také rychlost. Kavárny CrossCafe tvoří designěři vždy s ohledem na charakter budovy a místo, pro které právě vzniká. Proto je každá kavárna jiná a nabízí jiné výtvarné a designové prvky. To, co ji odlišuje od ostatních sítí, je hravost, barevnost a neustálá inspirace svými návštěvníky. CrossCafe je místo, kde naleznete klid pro schůzky všeho druhu, kde zdravě a chutně nakoupíte něco lehkého a poctivého na zub a kde vždy zažijete příjemné chvíle nad šálkem voňavé kávy. CrossCafe od roku 2007 rozšířilo počet svých poboček na dvanáct provozů a těší se oblibě všech věkových skupin.

Luboš Martínek, ředitel společnosti
Anglické nábřeží 2434/1, 301 00 Plzeň
Tel.: +420 604 310 535
E-mail: martinek@crosscafe.cz
www.crosscafe.cz

SLUŽBY



DIETFITNESS

DietFitness je v ČR unikát a spadá do Medical Fitness. V DietFitness se kombinuje individuálně sestavený jídelníček výživovým expertem na základě analýzy těla (z které lze zjistit hmotnost, % a kg tuku, BMI, % a kg tělesné tekutiny, FFM, svalů v kg, BMR, Indikátor kostní hmoty, Indikátor viscerálního tuku, metabolický věk), kruhového tréninku sestaveného z hydraulických trenažérů, balančních/relaxačních stanovišť a IndoorWalking trenažérů a kardio arény, díky nimž jsou klienti pod 100% kontrolou speciálních kardiovaskulárních měřičů tepové frekvence. Klienti sledují během cvičení aktuální tepovou frekvenci na TV monitorech, které jsou umístěny uprostřed cvičebního prostoru. Průběh celé pohybové aktivity – cvičební lekce, která se doporučuje v délce minimálně 40 minut, je pod drobnohledem odborně proškoleného personálu. Průběh celé monitorované lekce je na konci každé cvičební lekce vyhodnocen trenérem/kou v grafu, kde je vidět: doba cvičení, relaxační, hubnoucí a kondiční zóna, počet spálených kalorií. Naměřené hodnoty jsou archivovány, aby bylo možno sledovat tzv. medical vývoj. Součástí je i venkovní chůze s holemi Nordic Walking, který byl upraven dle potřeb klientů DietFitness a je používán pod názvem DietWalking.

DietFitness s.r.o.
Jan Bejdák, ředitel
Na Strži 1702/65, 140 00 Praha 4
Tel.: +420 725 605 385
E-mail: info@dietfitness.cz
www.DietFitness.cz



Spojení medicíny a fitness.



1. Medical Fitness franchisa v ČR!

✉ info@DietFitness.cz | ☎ +420 725 605 385 | www.DietFitness.cz

DietFitness, s.r.o., Na Strži 1702/65, 140 00 Praha 4

*Upgrade your fitness,
upgrade your life...*

OBCHOD

**DIVA**

Divu je více než jen přední prodejce módních doplňků a bižuterie. Diva je značka, která svým zákazníkům nabízí za dostupnou cenu módní doplňky podle posledních módních trendů. Diva čerpá svou inspiraci na posledních módních přehlídkách v Londýně, Paříži, New Yorku a Tokiu. Výrobkům dodává svůj osobitý styl tak, aby vznikly unikátní módní doplňky.

Divu je společností plnou života, mladou a dynamickou, která posouvá hranice a udává tón stylu, touhám a módě.

Divu začala svou činnost ve Velké Británii v roce 2003 a rozšířila se na více než 500 obchodů ve 25 zemích celého světa. Nové obchody plánuje Divu otevřít v Evropě, USA a Asii.

Igor Bolshakov, Head of Franchise and Concession CEE

ulice Tytusa Chałubińskiego, 00-613 Varšava, Polsko

Tel.: +48 505 009 595

E-mail: igor@divarussia.ru

www.divapoland.pl

SLUŽBY

**DOKTOR KLAIN**

Cílem franchisového systému DOKTOR KLAIN je působit na zákazníka svěžím dojmem, oslovit příjemným a moderním stylem prodeje bez zahlcování zbytečnými otázkami a bezkonkurenční cenovou politikou zaměřenou na skutečná přání a skutečné potřeby klientů.

Záměrem všech partnerů franchisového systému DOKTOR KLAIN je vybudování známé a vyhledávané značky v oblasti očních optik, vytvoření pozitivních asociací u zákazníků (Potřebuji brýle – Pomůže mi DOKTOR KLAIN) a vnímání dioptrického zboží jako doplňku, který si může dovolit každý (DOKTOR KLAIN – Nové brýle každé roční období).

Franchisový systém DOKTOR KLAIN nabízí mnohaleté zkušenosti z oblasti prodejen očních optik, silné a snadno zapamatovatelné logo a design provozoven, komplexní systém pro úspěšné vybudování a řízení franchisových prodejen.

Petr Hammerschmid

Tel.: +420 777 765 179

E-mail: petr@doktorklain.cz

www.doktorklain.cz

GASTRO

**GLORIA JEAN'S COFFEES**

Mezinárodní kavárenská síť Gloria Jean's Coffees (www.gloriajeanscoffees.com) provozuje více než 1000 kaváren ve 40 zemích po celém světě, včetně rozvíjejících se trhů Číny a Indie. Master franchisoví partneři a franchisanti Gloria Jean's Coffees po celém světě se s mnohokrát oceněným franchisovým modelem a rychle rostoucí značkou zcela ztotožnili.

Činnost Gloria Jean's Coffees je motivována vizí stát se nejoblíbenější a nejrespektovanější kavárenskou společností na světě; proto se snaží zlepšit život jak v oblastech, odkud Gloria Jean's Coffees nakupuje kávu, tak v zemích, kde kávu našim zákazníkům dodává. Tuto činnost vyvíjí prostřednictvím globálně působící nadace With Heart.

V současné době hledá Gloria Jean's Coffees master franchisového partnera pro Českou republiku a Slovensko.

Jan Brejcha, Business Development Manager

Klimentská 10, 110 00 Praha 1

Tel.: +420 221 729 272

E-mail: jan.brejcha@ustrade.gov.au

SLUŽBY

**RNDr. JIŘÍ LOŠŤÁK**

Jiří Lošťák vystudoval Přírodovědeckou fakultu UP Olomouc. Franchisingu se věnuje od roku 1998. V roce 2004 založil poradenskou kancelář v Olomouci. Je členem správní rady České asociace franchisingu. Jako poradce se podílí na vývoji franchisových systémů a také přednáší franchising na VŠ, konferencích, kurzech a zejména na ŠKOLE FRANCHISINGU, kde je odborným garantem. Poradenská kancelář pracuje na franchisových projektech v ČR i v zahraničí (www.lostak.cz). Klienty kanceláře jsou např.: Europharm a. s. (PHARMALAND/BENU – lékárny), EFEF s. r. o. (VÝTOPNA Restaurant), Doktor Klain s. r. o. (DOKTOR KLAIN – optika), MARVEL International (MARVEL Mobilní domy), Kinekus s. r. o. (KINEKUS – hobbymarket Slovensko), POTTEN & PANNEN – Staněk (POTTEN & PANNEN COOK SHOP), OXALIS s. r. o. (OXALIS – prodejny čaje a kávy) a další.

RNDr. Jiří Lošťák

Pittsburská 5, 772 00 Olomouc

Tel.: +420 606 392 348

E-mail: lostak@lostak.cz

www.lostak.cz

OBCHOD



KINEKUS

Firma KINEKUS vznikla v roce 1991 nejdříve jako výrobní a od roku 1992 jako obchodní společnost, jejíž hlavní aktivitu tvoří velkoobchod a maloobchod s rozsáhlým portfoliem obchodní nabídky zboží:

domácí potřeby • železářství • mechanické i elektrické nářadí • zahradní a stavební nářadí • potřeby pro dům, byt, stavbu, dílnu i zahradu • elektrospotřebiče • další doplňkový sortiment

Celý sortiment velkoobchodu představuje více než 12 tisíc druhů nabídky zboží.

V roce 2001 společnost KINEKUS, s. r. o., otevírá svůj první supermarket s domácími potřebami v Žilině, který je zároveň prvním na Slovensku. Postupně přibývají další „kouzelné markety“ se samostatnými odděleními pro zahradu a vytápění v městech Ružomberok, Trenčín a Bratislava. Sortiment v maloobchodech tvoří více než 18 tisíc druhů nabídky zboží. Mateřská firma KINEKUS působí jako velkoobchod, který zásobuje více než 1500 obchodních partnerů na celém území Slovenska. V současné době má společnost KINEKUS sedm maloobchodních prodejen z toho čtyři vlastní (Žilina, Trenčín, Ružomberok a Bratislava) a tři franchisingové (Prievidza, Púchov a Martin).

KINEKUS

RNDr. Jiří Lošťák

Rosinská cesta 13, 010 08 Žilina, Slovenská republika

Tel.: +420 606 392 348

E-mail: lostak@lostak.cz

www.kinekus.sk

OBCHOD



NÁŠ GRUNT

Náš GRUNT je značka kamenných farmářských prodejen se širokou nabídkou tradičních českých potravin. Ty pocházejí především od malých a středních tuzemských výrobců a farmářů. Součástí sortimentu jsou poctivé uzeniny a maso, čerstvé pečivo, domácí sýry a mléčné výrobky, sezónní ovoce a zelenina, med, vína, mošty a další. Vznik společnosti odstartovaly dvě myšlenky. Tou první bylo dostat tradiční poctivé potraviny na náš stůl a druhou podpořit malé a střední farmáře a výrobce. Obě tyto myšlenky se spojily právě v konceptu Náš GRUNT. Síť prodejen vzniká kombinací vlastních obchodů a franchis. První prodejna byla otevřena v roce 2010 v Praze 3, záhy následovaly další v ostatních regionech republiky. Jedná se o první koncept farmářských prodejen v ČR. Cílem společnosti je rozšířit kamenné prodejny do všech krajů a nejvýznamnějších regionů ČR. Náš GRUNT přináší franchisovým partnerům vyzkoušený osvědčený koncept a dlouhodobou podporu s budováním a vedením vlastní prodejny. Vzhledem k rostoucímu podílu lokálních dodavatelů a k expanzi na Moravu změnil koncept v roce 2012 název sítě prodejen z původního „Český grunt“ na Náš GRUNT.

Ing. Aleš Kotěra

Lovětín 27, 378 42 Jarošov nad Nežárkou

Tel.: +420 602 964 125

E-mail: kotera@nasgrunt.cz

www.nasgrunt.cz

Jedinečný koncept farmářských prodejen Náš grunt



Připojte se
k Nám!

- první síť farmářských prodejen v ČR
- dynamicky rostoucí franšíza
- již 22 prodejen v ČR
- cenné know-how
- podpora při založení a vedení prodejny
- 150 dodavatelů, vlastní logistická síť

Více info na

www.nasgrunt.cz

OBCHOD



NUBEST LIFE

Pod odborným dohledem špičkového evropského lékaře MUDr. Mykoly Holoda se společnost NUBEST LIFE rychle stává důležitým garantem zodpovědné a efektivní péče o zdraví v České republice. Pomáhá lidem nejen vítězit nad závažnými onemocněními, jako je rakovina, cukrovka či kožní a trávicí potíže, ale především je zavčas učí nemocem účinně předcházet. Klíčovou roli sehrávají kvalitní švýcarské výživové doplňky, vyvíjené nejlepšími vědci z celého světa a procházející náročnými bezpečnostními testy.

V roce 2013 má NUBEST LIFE za cíl otevřít franchisové pobočky v Praze, Brně a dalších českých regionech a vstoupit na zahraniční, zejména slovenský, polský a maďarský trh. Ve spolupráci s trenérem hokejistů z NHL pak společnost připravuje nový projekt, zaměřený na redukci váhy a zvýšení výkonnosti. To všechno jsou ideální obchodní příležitosti právě pro vás.

NUBEST LIFE s. r. o.

René Hurník

Francouzská 6167, 708 00 Ostrava-Poruba

Tel.: +420 776 877 772

E-mail: info@nubestlife.com

www.nubestlife.com

OBCHOD



OXALIS

OXALIS je mladá, pružně se rozvíjející česká společnost s moderním přístupem k zdravému životnímu stylu. Řadí se mezi přední evropské výrobce a distributory sypaného čaje a plantážní kávy, kteří přinášejí zdraví a potěšení do našich životů. Posláním firmy OXALIS je nabídnout zákazníkovi jedinečnou kvalitu, chuť, požitek a relaxaci u šálku čaje a kávy. Motto firmy je možno vyjádřit takto: „OXALIS – to nejlepší z čaje a kávy.“ Součástí široké nabídky je také rozsáhlý výběr čajového a kávového příslušenství a dárkového balení. Firma nabízí více než 400 druhů čaje (zelené čaje, černé, oolongy, bílé čaje, raritní čaje, rozvíjející se čaje atd.) a 40 druhů kávy. Firma vyvíjí také vlastní receptury.

Pavína Krivánková

K Teplínám 663, 763 15 Slušovice

E-mail: krivankova@oxalis.cz

www.oxalis.cz

GASTRO



PANERIA – EURECA SHOPS

Prodeje Paneria jsou budovány jako koncepce specializovaných prodejen tzv. snack business, kde se z polotovaru připraví lahůdka pro okamžitou konzumaci, a to hned na místě, v příjemném a útulném prostředí.

Podpora

Paneria nabízí bezprostřední podporu a osvědčené obchodní postupy a systémy, čímž vám pomáhá vést podnik k úspěchu. Tyto systémy a zásady jsou neustále vylepšovány, takže franchisantům je vždy k dispozici efektivní, relevantní a včasná podpora.

Příležitosti

- Nezáleží na tom, z jakého pocházíte prostředí a jaké máte pracovní zkušenosti.
- Všichni budoucí franchisanti absolvují komplexní tréninkový program společnosti Paneria, v němž získají potřebné dovednosti a znalosti.
- Školení trvá 12 až 16 týdnů a je založeno na získávání kompetencí, jako je rozsáhlý praktický výcvik v prostorách firmy, řízení výroby, marketing, nákup a skladové hospodářství, účetnictví a manažerská praxe. Abyste se stali franchisantem, nemusíte mít žádnou předchozí praxi v pekárenství.
- Franchisanti Paneria mohou očekávat průměrný roční obrát ve výši 7 000 000 Kč bez DPH a provozní zisk ve výši 800 000 Kč.

Miroslav Pácl

Pekařská 695/10, 155 00 Praha 5

Tel.: +420 602 111 023

E-mail: pacl.miroslav@paneria.cz

www.paneria.cz

GASTRO



PIZZA MIZZA

Gastronomický koncept Pizza Mizza vznikl v roce 2003 na Slovensku. První restaurace byla otevřena v roce 2004 v Bratislavě a v současné době patří mezi nejnámější a nejoblíbenější restaurace na Slovensku. V zájmu rozvoje značky expanduje společnost také do velkých obchodních center jako restaurace typu fast food. V souvislosti s tím vytvořila Pizza Mizza v roce 2010 nový gastronomický koncept na bázi lehké italské kuchyně pod názvem Pizza Mizza EXPRES.

Sít restaurací Pizza Mizza a rychlého občerstvení Pizza Mizza EXPRES reprezentuje kvalitní gastronomii z prvotřídních čerstvých surovin, kterou si může dovolit každý. Nabízí nejen chutná jídla z vlastní kuchyně, ale i příjemné prostředí v charakteristickém designu pro širokou škálu zákazníků v každém věku (rodiny s dětmi, studenty, páry, návštěvníky i zaměstnance OC aj.). Nabízený sortiment obsahuje i vegetariánské menu a čerstvé zeleninové saláty. Jídla jsou lehká a všechna vždy čerstvě připravená.

Pizza Mizza a Pizza Mizza EXPRES nyní otvírají první provozovny v České republice a hledají partnery pro další rozvoj. Koncepty jsou vhodné jak pro nové partnery, tak pro stávající restaurace/fast foody, které se chtějí dále rozvíjet a využívat výhod silného partnera v rámci sítě.

Ing. Jozef Šétaffy, jednatel

Liptovská 21, 821 09 Bratislava

Tel.: +421 903 715 933, 253 414 208

E-mail: gastronet@pizzamizza.sk

www.pizzamizza.sk

SLUŽBY



PROFIT SYSTEM FRANCHISE SERVICES

PROFIT system je konzultační společnost, která se zabývá kompletním poradenstvím o oblasti franchisingových systémů. Specializuje se na přípravu kompletních franchisingových balíčků. Společnost pomáhá se zpracováním a implementací konkrétních řešení pro váš franchisingový systém. PROFIT system poskytuje pro franchisingové systémy podporu v oblasti public relation a komunikace s médii. Pro franchisingové systémy pořádá mediální školení. PROFIT system také vyhledává vhodné kandidáty pro prodej franchisingových licencí. Firma je rovněž provozovatelem odborného portálu www.FranchisingINFO.cz, který přináší aktuální informace o franchisingovém trhu nejen v České republice. Portál je však také vhodným nástrojem pro vyhledávání vhodných franchisingantů. PROFIT system je rovněž vydavatelem časopisu Vlastní firma FRANCHISING.

Ing. Barbora Štanglová
Na Pankráci 1618/30, Praha 4
Tel.: +420 234 633 305, 776 042 040
Fax: +420 234 633 306
E-mail: bstanglova@profitsystem.cz
www.profitsystem.cz

SLUŽBY



PUBEC

Realitní kancelář, která působí na trhu již 22 let. Za dobu své existence jsme zrealizovali více než 5000 obchodních případů. Máme kompletně zpracované a lety ověřené know-how.

Co nabízíme v rámci konceptu Realitní kanceláře PUBEC?

Možnost začít podnikat i pro ty, kteří se nikdy dříve v oblasti realitního obchodu nepohybovali • Především zkušenosti a osvědčený postup při prodeji či pronájmu nemovitostí • Zázemí silné, stabilní firmy • Vlastní realitní program • Možnost prezentace zakázek prostřednictvím ověřených marketingových nástrojů • Nové webové stránky jsou připraveny na prezentaci našich franchisingových partnerů i všech jejich zakázek

Co od svých partnerů očekáváme?

Především absolutní loajalitu a důvěru, kvalitu odvedené práce v zájmu budování dobrého jména firmy. Náš koncept klade na jeho uživatele vysoké nároky, ale při jeho absolutním dodržování přináší zajímavé výsledky. Je pro nás důležité, aby naši franchisingoví partneři dokonale pochopili naši vizi, strategii a naše cíle. Aby se naprosto ztotožnili s osvědčeným know-how a co nejpřesněji jej aplikovali, protože jediné tak, mohou být úspěšní.

Realitní kancelář PUBEC
Americká 60, 301 00 Plzeň
Tel.: +420 377 226 767
E-mail: franchise@pubec.cz
www.pubec.cz

SLUŽBY



REDUCCIA

NATURHOUSE je světovým lídrem v oblasti služeb a produktů určených pro výživu a dietu. Koncept byl založen v roce 1992 ve Španělsku a od svého založení neustále roste. V současné době do jeho portfolia patří téměř 2000 dietetických center ve 30 zemích světa. Master franchisingovou licenci pro Českou a Slovenskou republiku získala v roce 2008 společnost REDUCCIA s. r. o. V současné chvíli působí na českém a slovenském trhu 70 poboček, které jsou ve valné většině provozovány samostatnými podnikateli – franchisinganty. Prestižní portál Franchise Direct zařadil NATURHOUSE na seznam Top 100 globálních franchisingových systémů. Přidaná hodnota konceptu tkví v osobním dietetickém poradenství zdarma. V každém dietetickém centru NATURHOUSE působí speciálně vyškolení odborníci, kteří stanoví pestrý dietní plán na základě osobní studie doplněný exkluzivními produkty z laboratoří Housediet a Kiluva, které vyrábějí všechny produkty. Nejedná se o žádnou drastickou dietu ani o užívání pilulek, nýbrž jde o změnu stravovacích návyků. Klienti se učí vyváženému stravování a často dokonce jedí ve větším množství, než byli zvyklí, čímž dochází k redukci přebytkových kilogramů. Více než 4 000 000 osob dosáhly díky NATURHOUSE svého cíle snížit a kontrolovat svou váhu.

Jan Gonda, Master franchisant pro Českou republiku a Slovensko
Okružní 1/147, 417 12 Proboštov
Tel.: +420 723 580 946
E-mail: jan.gonda@naturhouse-cz.cz
www.naturhouse-cz.cz

OBCHOD



SCHMIDT – KUCHYNĚ

Kuchyně Schmidt mají padesátiletou tradici a objemem prodeje se řadí na 4. místo v Evropě. Značka Schmidt je pod záštitou společnosti SALM. Výrobky značky Schmidt dosahují vrcholu díky inovativnímu řešení, které se přizpůsobí měnícím se požadavkům trhu. Kredo společnosti je: „Úspěš díky splněným přáním našich zákazníků.“ Tím se řídí 450 poboček v 21 zemích po celém světě. Design značky Schmidt se postupem let zdokonaloval a dnešní promyšlená podoba poskytuje jeho efektivní využití a pohodlné zacházení.

Výhody partnerství s konceptem Kuchyně SCHMIDT:

Osvědčený a zkušený management centrály • Analýza obchodní situace a řízení • Územní exkluzivita partnera • Partner získává podpisem smlouvy exkluzivitu v dané oblasti • Poradenství při financování pobočky • Zpracování ekonomického modelu pobočky • Analýza pobočky, jejího umístění • Školení pro prodejce, manažery • Školení pro techniky a technický personál • Total Quality Management

Hledáme podnikatele, kteří se nebojí vést tým 3–10 zaměstnanců a jsou bez zkušenosti v oblasti prodeje kuchyní nebo nábytku, vše, co potřebujete vědět, je obsaženo v popsaném a prověřeném know-how:

mají vlastní zdroje v objemu 1,5–3 mil. Kč • mají touhu být nezávislí • mají vůdčí schopnosti • mají prodejní zkušenosti a jsou schopni inspirovat lidi

Mariánské náměstí 617/1, 617 00 Brno-Komárov
Tel.: +420 545 219 520
E-mail: dundr@schmidt-kuchyne.cz
www.schmidt-kuchyne.cz

ASOCIACE



SLOVENSKÁ FRANCHISINGOVÁ ASOCIACE

Slovenská franchisingová asociácia je jediným oficiálním partnerem pro franchisingové podnikání na Slovensku a v tomto smyslu je jediným kompetentním partnerem franchisingových asociací na celém světě. Respektuje Etický kodex franchisingu, který přijala Evropská franchisingová federace.

Poskytuje především svým členům, ale i jiným zájemcům celou řadu služeb, například konzultace, přednášky, semináře, workshopy, klubová diskusní setkání, soustřeďuje nabídku franchisingových konceptů, které zprostředkuje zájemcům, poskytuje jim odborné rady, aby se vyhnuli neověřeným franchisingovým konceptům, stará se o kvalitu franchisingového podnikání, utváří podmínky pro rozvoj franchisingu a jeho dobré pověsti, poskytne podnikatelské komunitě a veřejnosti poznatky o franchisingu, členové SFA publikují své poznatky v člancích, učebnicích, monografiích, vedou diplomové práce, spolupracuje s dalšími institucemi, jako je např. Slovenská obchodní a průmyslová komora, svazy podnikatelů a další.

Slovenská franchisingová asociácia

Cesta na Senec (Shopping Palace) 2/A, V sídle RE/MAX Slovakia, 821 04 Bratislava
E-mail: info@sfa.sk
www.sfa.sk

ŠKOLA



ŠKOLA FRANCHISINGU

Cílem školy franchisingu je rozvíjet na příslušné úrovni znalosti o franchisingu a schopnosti, které jsou nutné při rozvoji franchisingové sítě

Profil posluchače

- zájemce o franchising (člověk, který chce podnikat formou franchisingu a zajímá se o nabízené koncepty)
- zaměstnanec/manažer franchisingové centrály, který si chce zlepšit znalosti o franchisingu, příp. porovnat své znalosti s jinými nebo hledat ve škole nové podněty a inspiraci
- podnikatel, který zvažuje rozšíření své sítě provozoven formou franchisingu nebo převedení části své sítě na franchisingový koncept
- manažeri bank, právníci, IT specialisté apod., kteří poskytují služby franchisingovým sítím s cílem porozumět více franchisingu a dokázat přizpůsobit nabídku aktuálním moderním trendům ve franchisingu
- všichni, kdo nosí v hlavě zajímavý koncept a hledají vhodnou cestu k jeho realizaci formou franchisingu

RNDr. Jiří Lošťák, Ing. Jiří Krajča
Tel.: +420 603 203 828, 606 392 348
E-mail: info@franchising-academy.cz
www.franchising-academy.cz

SLUŽBY



UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC

Čtvrtá největší banka v České republice UniCredit Bank Czech Republic a. s. zahájila svoji činnost na českém trhu v roce 2007. Vznikla integrací dvou samostatně působících úspěšných bankovních domů HVB Bank a Živnostenské banky v roce 2007. Banka zahájila expanzi rozšiřování své obchodní sítě v ČR. UniCredit Bank nabízí unikátní koncept spojení obchodního místa banky a partnera (samostatného podnikatele) na franchisingovém principu. Hlavním cílem je nabídka a prodej bankovních/finančních produktů a služeb pro občany, podnikatele, malé a střední firmy ve vybraných lokalitách, respektive v jejich spádových oblastech.

UniCredit Bank Expres nabízí unikátní koncept spojení obchodního místa banky a partnera (samostatného podnikatele) na franchisingovém principu. Hlavním cílem je nabídka a prodej bankovních/finančních produktů a služeb pro občany, podnikatele, malé a střední firmy ve vybraných lokalitách, respektive jejich spádových oblastech.

UniCredit Bank Expres
Ing. Kateřina Štanclová
Želetavská 1525/1, 140 92 Praha 4 – Michle
Tel.: +420 724 379 160
E-mail: Katerina.Stanclova@unicreditgroup.cz
www.unicreditbank.cz

SLUŽBY



UNIGLOBE TRAVEL

UNIGLOBE Travel Czech Republic and Slovakia, s. r. o., je součástí jedné z největších franchisingových cestovních agentur se sídlem ve Vancouveru, Kanada. UNIGLOBE má 750 poboček ve více než 60 zemích světa. Pod obchodní značkou UNIGLOBE působí cestovní agentury zaměřené na zajišťování služebních cest. Na základě využívání franchisy UNIGLOBE je možno klientům průměrné cestovní náklady snížit o 10–40 %. Údaje jsou na základě statistiky klientů UNIGLOBE. Určujícím faktorem pro snížení ceny jsou moderní technologie. Cestovním kancelářím, franchisingovým partnerům, poskytuje podporu regionální kancelář se svým know-how. Pomoc a poradenství poskytují proškolení pracovníci centrály UNIGLOBE. Hlavním cílem franchisy UNIGLOBE je umožnit podnikatelům v business travel dosáhnout výrazně lepších prodejních výsledků oproti konkurenci díky ověřenému know-how, propracovanému franchisingovému konceptu a jedinečným technologiím.

Jan Prášek, Ing. Jiří Krajča
Na Křečku 365, 109 00 Praha 10
Tel.: +420 606 631 555, 603 203 828
E-mail: jprasek@uniglobetravel.cz, jkrajca@uniglobetravel.cz
www.uniglobetravel.cz

OBCHOD



VINAŘSTVÍ RAUŠ

Dynamicky se rozvíjející firma Rauš byla založena v roce 2010 sommeliérkou Miladou Tomečkovou. Většina vinic, z kterých je víno produkováno, leží na teplých svazích jihu Moravy a patří mezi nejvyšší vinice v České republice.

Vinařská firma Rauš je vybavena moderními technologiemi a krásnými historickými sklepy s barikovými sudy, kde zrají vína, která pravidelně získávají ocenění na výstavách doma i v zahraničí.

Duší vinařství Rauš je sklep mistr Miroslav Rauš. Je slyšet a vidět, ale hlavně umí. Není vázán žádnými formálními konvencemi. To se v pozitivním slova smyslu projevuje i na jeho fantastickém víně. Vinařinu má v krvi.

Firma Rauš svá vína také každoročně prezentuje na prestižních výstavách vín doma i v zahraničí. Mezi významné tuzemské výstavy patří Valtické vínné trhy, Grand Prix Vinex, Vinum Juvenale, Přehlídka vín Zámek Velké Březno, Víno & Destiláty Praha, Salon vín ČR atd.

Miroslav Rauštel
Tel.: +420 775 762 011
E-mail: raus.miroslav@email.cz

ŠKOLA



VYŠŠÍ ODBORNÁ ŠKOLA PUBLICISTIKY

Nabízí profesní vzdělávání formou denního a kombinovaného studia. Vychovává profesionály v oblasti publicistiky ať už jako žurnalisty, kameramany, moderátory, fotografy, nebo specialisty na public relations a marketingovou komunikaci. Studium umožňuje vzdělávání všem věkovým kategoriím, mladým zájemcům o obor nebo začínajícím pracovníkům v reklamě a marketingu.

Vyšší odborná škola publicistiky připravuje profesionály pro všechny typy médií a komunikační profese:

redaktory a editory veřejnoprávních i soukromých médií • sportovní redaktory • komentátory politických událostí • literární • divadelní • hudební a filmové kritiky • moderátory • rozhlasové reportéry a režiséry • scénáristy, televizní reportéry • pracovníky v PR a marketingových agenturách • fotografy

Vyšší odborná škola publicistiky
Opatovická 160/18, 110 00 Praha 1
Tel.: +420 224 930 851, 224 930 037
E-mail: vosp@vosp.cz, studijni@vosp.cz
www.vosp.cz

OBCHOD



YVES ROCHER

Francouzská kosmetická společnost Yves Rocher je stabilní společností se silným zázemím a jedinečným know-how získaným na základě mnohaletých zkušeností. Na českém trhu působí společnost YVES ROCHER spol. s r. o. od roku 1991. Od roku 2010 působí na Slovensku společnost Yves Rocher Slovakia, s. r. o., která úzce spolupracuje s českou pobočkou Yves Rocher. Dohromady bylo v Čechách a na Slovensku otevřeno již přes 50 obchodů. Samotná značka Yves Rocher má však již padesátiletou tradici. Její kořeny sahají do roku 1959, kdy byla v městečku La Gacilly na území Bretaně panem Yvesem Rocherem založena společnost nesoucí jméno jejího zakladatele. V obchodech Rostlinné kosmetiky Yves Rocher se zákazníci mohou těšit z více než 500 výrobků, zahrnujících péči o obličej, o tělo, hygienické a opalovací přípravky, toaletní vody i líčení. Yves Rocher také provozuje řetězec 20 kosmetických salonů po celé České republice, v nichž jsou nabízeny speciální kosmetické péče prováděné technikami Yves Rocher. Rostlinná kosmetika Yves Rocher využívá regenerační sílu rostlin, jejich životadárnou energii a odolnost ve prospěch ženské i mužské krásy. Filozofie značky vychází z lásky k přírodě, a proto se při vývoji nových produktů dbá na přísnou bezpečnostní a ekologická pravidla. Firma nabízí také možnost franchisingové spolupráce. Franchisant získává všestrannou podporu a pomoc nejen v začátcích svého podnikání, ale také po celou dobu trvání franchisingové spolupráce.

Mgr. Lenka Křížová (kontakt pro Českou i Slovenskou republiku)
Václavské náměstí 47, 110 00 Praha 1 • Na Perštýně 342/1, 110 00 Praha 5
Tel.: +420 724 258 413, 234 251 416
E-mail: lenka.krizova@yrmnet.com
www.yvesrocher.cz

SLUŽBY



ZÁPŮJČKA.CZ

Společnost ZÁPŮJČKA.CZ nabízí nejširší sortiment vybavení k pronájmu – židle, stoly, sedačky, výstavní panely, pulty, bary, vitríny, ale i celé stánky a řadu dalších. Jsme přední půjčovnou s tímto sortimentem na českém trhu. Disponujeme vybavením v řádech tisíců kusů, čímž bez problémů zajistíme i akce velkého rozsahu. Realizaci výstav, veletrhů, konferencí, kongresů a jiných společenských akcí dodáváme na klíč s garancí kvality a nonstop servisem. Vlastníme unikátní softwarové řešení, které automatizuje a řídí celý provoz. Jednoduchost systému a zázemí naší silné a zavedené společnosti dává dobrý potenciál pro expanzi.

Naše společnost úspěšně působí na českém trhu od roku 2007. Letos připravujeme rozvoj do regionů a na zahraniční trhy – Slovensko, Rakousko a Maďarsko. Těšíme se na kvalitní zájemce o účast na budování sítě partnerských poboček.

ZÁPŮJČKA.CZ, s.r.o.
Petr Čermák, CEO
Na Zatlance 3, 150 00 Praha 5
Tel.: + 420 603 832 419
E-mail: info@zapujcka.cz
www.zapujcka.cz

Sebevědomí je dominantním prvkem franchisingu



Název mého příspěvku do časopisu Start je vlastně pracovní hypotézou. Zamysleme se nad tím, zda je pravdivá, nebo ne. K její formulaci mě dovedl především fakt, že v současné době vidí řada lidí franchising jako šanci pro malé a střední podnikatele, kteří pracují určitou dobu v oboru a jejichž podnikání není příliš úspěšné. Třeba proto, že nejsou dostatečně konkurenceschopní. Pro ně sice není franchising všelék, ale při vhodné volbě přináší – na rozdíl od dosavadního podnikání – okamžitý efekt.

Netradiční struktura franchisingu v ČR

V České republice je naprostá převaha výkonů realizovaných franchisingovými firmami uskutečňována zahraničními koncepty. Skutečně jsou tedy naši podnikatelé více v roli příjemců, tedy franchisantů, resp. masterfranchisorů. Tedy ne v roli tvůrců franchisingových konceptů. Situace u nás je tudíž velmi odlišná od zahraničí, kde většinu výkonů realizují domácí koncepty. Co brání našemu podnikatelskému prostředí, aby uchopilo franchising jako způsob proniknutí na trh?

Nedá se hovořit o tradičních přístupech, protože tržní ekonomika se v ČR neuplatňuje dost dlouho na to, abychom k ní mohli vztahovat jakékoli tvrzení o tradici. Jedná se hlavně o inklinaci firem k levnějším formám pronikání na trh. Velmi často jsou využívány vývozní a dovozní operace, které umožňují pronikat na nové trhy se stávajícími i novými produkty prostřednictvím osvědčené metody vývozu. Rizikem zde však je nedostatečný kontakt s konečným zákazníkem, neschopnost včas reagovat na změny jeho chování, eventuálně nenaplnění zákaznickových očekávání v oblasti reklamaci.

Formy vstupu na trh

Mnozí podnikatelé využívají k proniknutí na trh zprostředkovatele, prostředníky nebo obchodní zástupce. Rozdíl mezi nimi spočívá v tom, na čí účet který z nich pracuje. Platí pro ně společně však opět riziko v oblasti kontaktu s trhem, a navíc i možnost nekvalitní prezentace zboží. Zvláštní formou vstupu na trh je piggyback, který představuje spolupráci

více firem různé velikosti ze stejného oboru podnikání. Pro velké firmy znamená tato forma vstupu na trh větší ucelenost sortimentu, pro malé pak možnost využít jména a zkušeností velké firmy. Pro velké firmy je zde ovšem riziko neplnění objemu dodávek na straně malých firem a s tím spojená možnost ztráty dobrého jména. Malé firmy si v těchto případech stěžují na tlak ze strany velkých firem na snižování cen.

Další formou vstupu na trh, která se často využívá, je přímý vývoz, jenž se uplatňuje především v oblasti strojů a výrobního zařízení, kde je nutná přítomnost výrobce jako konzultanta a prezentátora produktu. Poměrně často firmy uzavírají exportní aliance, které umožní výrobcům zboží podobných užitných vlastností nabízet ucelený sortiment, a tím zvýšit svou atraktivitu.

Mezi formy vstupu nenáročné na kapitálové vstupy patří rovněž smlouvy o řízení, které představují pronájem manažerů za účelem splnění konkrétního úkolu ve firmě. Zde je velmi častým rizikem absence přímého kontaktu s firmou a vědomí dočasného působení. V oblastech, kde je zájem dosáhnout co nejnižších cen, se uplatňují zušlechtovací operace a výrobní kooperace, které mají za cíl účelné propojení úsilí jednotlivých účastníků.

Možnost nákupu licence

Velmi často je využívána možnost nákupu licence, která většinou nerespektuje možnost zlepšení technologie a techniky, a tím i dosahování trvalejších efektů z nákupu.

Vstup do nového prostředí

Všechny uvedené formy vstupu na trh mají jedno společné: vždy jde o poněkud nesmělý krok do nového prostředí, který nedodává potřebné zpětné vazby, eventuálně velmi omezeně. Proto je třeba hledat příčiny toho, proč české firmy více nepronikají na trh vlastním jménem, pod vlastní značkou a s minimálními náklady i rizikem, tedy formou franchisingu. Základní předpoklad pro vstup na trh – osvědčený produkt – mají. Finanční prostředky jsou omezené (tím se ale výrazně neliší od běžných zahraničních firem a mnohé úspěšné franchisingové multinacionální firmy tento začátek pamatují), což není na „závadu“. Zbývá tedy dokonale popsat a právně ošetřit stávající koncept, vytvořit prvky vedoucí k jeho dlouhodobému působení na trhu. Je však třeba uvědomit si, že jedině, co chybí firmě v „rozletu“, jsou finance na rozšíření jejího tržního podílu. Ostatní záležitosti vážící se k produktu a dlouhodobosti působení na trhu nejsou nic jiného než dosažení vlastního sebevědomí.

České firmy tak mají vytvořeny předpoklady stát se franchisory. Mají vytvořený franchisingový balík, který mohou nabízet uchazečům o jejich koncept. Výhodou současnosti je, že nemusejí hledat cesty, kterými by svůj koncept nabídly. Jednoznačným východiskem jsou veletrhy franchisingových příležitostí, které se konají ve všech vyspělých zemích, i u nás.

Doc. Ing. Lenka Turnerová, CSc.
VŠH Praha

Česká asociace franchisingu představuje nové členy MARVEL mobilní domy a Häagen-Dazs

Firma MARVEL-INTERNATIONAL spol. s r. o. je lídrem na trhu s mobilními domy, která prodává, vykupuje a dováží použité, ale velmi zachovalé mobilní domy (mobilheimy) ze zahraničí. Prodává je pod značkou MARVEL mobilní domy.

Franchisingová koncepce společnosti MARVEL přináší mnoho zajímavých možností, jak efektivně využít silnou marketingovou i know-how podporu a centrální nákupy zboží a služeb. To vše je nejlepším předpokladem pro vybudování a provozování vlastního prodejního centra mobilních domů, pod křídly neznámější značky v oboru. Použití mobilní domy se pohybuje v cenovém rozmezí cca 100 000 – 600.000 Kč dle stavu, výbavy a rozměrů domu. Nové mobilní domy od předních výrobců pak v cenových relacích cca 650 000 – 1,5 mil. Kč dle výbavy a rozměrů. MARVEL mobilní domy jsou rozděleny do tří kategorií dle úrovně: ECONOMY, OPTIMAL, LUXUS.

Mobilní dům se již také v České republice stal velmi oblíbenou a cenově výhodnou alternativou chaty či chalupy. Nabízené mobilní domy patří do kategorie vozidel pro volný čas a je možné je přepravit tažením jízdy po neveřejné pozemní komunikaci.

MARVEL-INTERNATIONAL spol. s r. o. poskytuje kompletní zabezpečení mobilního domu od výběru až po realizaci. Zákazníkům garantuje zkušenost v oboru, servis a profesionální poradenství.

MARVEL mobilní domy jsou prezentovány nejen prostřednictvím internetových stránek, ale také osobně v ukázkových a předváděcích centrech. Nejnáročnějším zákazníkům, kteří si nevyberou z aktuální nabídky, je možné zajistit nový i použitý mobilní dům na zakázku dle představ a přání.

Výhody mobilních domů:

- Nejlevnější řešení rekreačního, přechodného či trvalého bydlení
- Bez stavebního povolení
- Bydlení již do 7 dnů
- Domy jsou standardně plně vybavené
- Možnost celoročního provedení
- Využití mobilních domů:
- Chaty, zahradní domky, bungalovy, nadstandardní bydlení v kempch
- Řešení sociálního bydlení pro obecní úřady, krizové situace, povodně
- Ubytování pro zaměstnance, dělníky, brigádníky
- Mobilní kanceláře
- Možnost rozšíření hotelu, penzionu
- Prodejní stánky s vlastním sociálním zařízením
- Klubovny pro sportovní zařízení aj.



Příběh kultovní zmrzliny Häagen-Dazs se začal psát již téměř před 90 lety v New Yorku. Tehdy Reuben Mattus, mladý, nadšený podnikatel, prodával v ulicích Bronxu z pojiždného vozíku výtečnou domácí ovocnou zmrzlinu.

Zmrzliny Häagen-Dazs se vyrábějí pouze z kvalitních surovin. Základ tvoří čerstvá smetana, odtučněné mléko, čerstvý, dvakrát pasterovaný vaječný žloutek a cukr. Podle konkrétního receptu tento základ harmonicky završuje čerstvé ovoce, spousta oříšků, karamel, omáčky z čerstvého ovoce nebo čokoláda. Zmrzlina Häagen-Dazs neobsahuje žádná umělá barviva a příchutě, žádné umělé konzervační látky. A také má pouze minimum zašlehaného vzduchu (podíl zmrzlinové hmoty je 87 % oproti ostatním značkám zmrzlin, které obsahují větší procento vzduchu v balení), a proto je zárukou intenzivnějšího, delšího kulinárního prožitku.



ČAF a YVES ROCHER vás zvou na na FRANCHISINGOVOU SNÍDANI, kde se u dobré kávy dozvíte více o možnostech podnikání formou franchisingu s YVES ROCHER.

Přijďte se dozvědět více o možnostech podnikání s úspěšnou francouzskou kosmetickou firmou YVES ROCHER.

Kdy: ve čtvrtek 14. 3. 2013 v 10 hodin

Kde: v sídle firmy YVES ROCHER, Na Perštýně 342/1, Praha 1

Snídaňové menu:

10.00–10.30 Registrace účastníků

10.30–11.00 Představení firmy YVES ROCHER

11.00–11.30 Fungování franchisingového konceptu v České a Slovenské republice (možnosti financování a nutné počáteční investice, podpora a pomoc nabízená franchisovými partnerům ze strany centrály, obecný postup pro zájemce o franchisu apod.)

od 11.30 Diskuse, možnost sjednání osobní schůzky

Více informací získáte na kontaktu

Lenka Křížová, tel.: 724 258 413,

e-mail: lenka.krizova@yrnet.com



YVES ROCHER
FRANCE

ČAF, tel: +420 222 513 691, 728 948 479

e-mail: caf@czech-franchise.cz | www.czech-franchise.cz

NATUR HOUSE

Nová výchova ve výživě

Portál Franchise Direct nás zařadil mezi Top 100 celosvětových franchisingových systémů

Nabízíme vám možnost patřit k významné mezinárodní skupině s vedoucím postavením ve svém sektoru, s téměř 2 000 pobočkami ve 30 zemích světa.



Pro aktivní a dynamické lidi, kteří chtějí podnikat **pro sebe, nikoliv sami!**



10 důvodů, proč podnikat s námi: **NATUR HOUSE**

- 1 Založit a řídit vlastní firmu pod osvědčenou značkou.
- 2 Prověřené know-how.
- 3 Komplexní podpora a poradenství.
- 4 Vstupní a průběžné školení.
- 5 Územní exkluzivita.
- 6 Investice od 420 000 Kč.
- 7 Rychlá návratnost vložených prostředků.
- 8 Bez licenčních poplatků, administrativní poplatek 300 € / ročně.
- 9 Široká nabídka exkluzivních produktů.
- 10 Metoda založena na výživovém poradenství zdarma a dlouhodobé spolupráci s klientem.




facebook.com/naturhouse.cz

Kontaktujte:

Jan Gonda, master franchisant pro Českou republiku a Slovensko

jan.gonda@naturhouse-cz.cz www.naturhouse-cz.cz

GSM: +420 723 580 946

