

# START

pro podnikání a franchising ▶

Představujeme vystavovatele 3

Nákup a prodej firem jako business 13

Jednotná image franchisových řetězců 14

duben 2014 • číslo 16

podnikani-start.cz



## FRANCHISOVÝ KONCEPT NA ZAŘIZOVÁNÍ SLUŽEBNÍCH CEST

**UNIGLOBE**  
Travel



[www.uniglobetravel.cz](http://www.uniglobetravel.cz)

# DÁT O SOBĚ VĚDĚT!



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 mezinárodní výstava pro podnikání a franchising, která představuje franchisové koncepty spojené s tematickými přednáškami v rámci Školy franchisingu.

Čeští odborníci a osobnosti z této oblasti podnikání budou prezentovat kolem třiceti franchisových konceptů a desítky podnikatelských 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.

## Jak ale dále prosazovat a podporovat značku, jak připravit a realizovat efektivní kampaň za účelem oslovení nových zákazníků?

Nad touto a podobnou otázkou se zamýšlí řada podnikatelů, když uvažují o svém podnikání.

Můžeme vybrat několik zásad, které v minulosti zdůrazňovaly důležitost reklamy a které platí dodnes: reklama rozšiřuje odbytí; reklama prohlubuje možnosti; reklama zvyšuje tempo obchodu; reklama umožňuje výběr nebo reklama buduje důvěru.

Chytré vymyšlená strategie sice přiláká zákazníky – pokud ale nepoznáme, co zákazník

hledá a po čem touží, a my mu to nenabídneme, odchází. Pro úspěch tedy nestačí nabídka, ale detailnější poznání a psychologie zákazníka. V dnešní době vyhrávají emoce.

## I Pán Bůh komunikuje hlavně v místě prodeje, říkám a zamýšlím se, jak se v obrovské konkurenci prosadit.

Je s tím spojená chytrost a inovativnost v místě, kde všichni tak trochu trávíme dobrovolně či nuceně svůj volný čas – tedy v místě prodeje? Zdá se, že ne. Ať už je to díky snižování finančních nákladů na marketing, nebo jednoduše menším důrazem ze strany samotných zákazníků. Ukazuje se, že v současnosti je to hlavně prodej díky ceně. Sleva, sale, nejnižší cena, speciální nabídka, snížení cen, výjimečná příležitost ke koupi, u nás ušetříte... – tyto a další slogany jsou „guru“ dnešní doby.

## Návštěva obchodního centra se v Česku díky rozšířené nabídce pomalu stává volnočasovou aktivitou.

Lidé v obchodním centru mohou nejen nakoupit, ale s rodinou si také zasportovat či navštívit různé atrakce a expozice. Nicméně Češi stále více nakupují na internetu. Zatímco

před třemi lety měla zkušenost s on-line nakupováním zhruba desetina populace, v současné době tento podíl činí již takřka třicet procent. Obchodníci se tedy musejí zamýšlet nad tím, co vlastně bude v budoucnu předmětem prodeje, zda to bude konkrétní zboží a nabídka, nebo promoce zboží a nabídky spojená s emocí a zážitkem. Možná právě proto dnešní obchodní centra směřují ke kulturně společenským a gastronomickým nositelům zážitku.

## Tak jaký má být obchod 21. století?

Multifunkční místo konzumace a zábavy, nebo jenom klávesnice a obrazovka a čas věnovaný jiným a důležitějším věcem? A víme vůbec, co je v životě důležitější než konzum a spotřeba příjemnosti za vydělané peníze? Snad nám čas odpoví přijatelně k našim potřebám i k obecným zájmům nás lidí.

**Jsem optimista, věřím, že prozatím ještě stále vyhrává a bude vyhrávat komunikace „face to face“, stejně jako na našem veletrhu pro podnikání a franchising. Těšíme se na vás.**

Monika Hrubalová

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

SLUŽBY



## ACOMWARE

ACOMWARE s. r. o. je specializovaná konzultační společnost orientující se na oblast e-commerce. Zaměřuje se především na pomoc při vstupu na on-line trh, e-commerce poradenství, zvyšování návštěvnosti, obchodní výkonnosti a inteligentní emailing. Mezi její klienty patří významní hráči na trhu – e-shopy i retailisté: Tescoma, Astratex.cz, Yves Rocher, Expert ČR, Oxalis.cz, VašeČočky.cz, Conrad, Kytary.cz a další. Za 11 let fungování jsme obsloužili přes 2000 internetových projektů.

Tým tvoří více než 25 zkušených specialistů, kteří se dlouhodobě vzdělávají v interním vzdělávacím programu a v projektech Evropského sociálního fondu. V rámci rozvoje e-commerce také přinášíme klientům řadu analýz a workshopů pod názvem workshopOPEN. Podívejte se také na náš nový projekt Eshopista.

**ACOMWARE s. r. o.**  
Magdaléna DIVIŠOVÁ  
Hvězdova 1689/2a, 140 62 Praha 4  
Tel.: +420 733 129 272  
E-mail: magdalena.divisova@acomware.cz  
[www.acomware.cz](http://www.acomware.cz)

SLUŽBY

## AGAMA

Základním smyslem spolupráce je pomoc podnikatelům při vyhledávání nejvhodnějšího umístění budoucího obchodu nebo provozovny na základě zadaných kritérií v celé ČR. Praxe s budováním franchisingového konceptu, provozu vlastní franchisy i marketingové podpory prodeje v celé síti. Předmětem spolupráce je i pomoc s nábořem, přípravou a tréninkem personálu a zviditelnění místa. Prostřednictvím partnerů dodává projektové dokumentace včetně možnosti jednání s úřady a realizace stavby i interiéru na klíč.

### Odborná praxe 22 let v retailu:

- Koordinace značkových prodejen Eurotel
- Provozní řízení velkoprodejen ElectroCity
- Vybudování franchisingového konceptu Telepoint Partner
- Vedení prodejní sítě Telepoint – Český Telecom
- Marketingová podpora prodeje partnerské sítě O<sub>2</sub>
- Startup mBank – budování finančních center a kiosků
- Expanze finančních center a minipoboček Equa bank
- Produkce a lokace kiosků do obchodních center (Sberbank, Centropol, Knihy Dobrovský)
- Vyhledávání optimálních lokalit pro maloobchod

**AGAMA s. r. o.**  
Ing. Zdeněk PONOCNÝ  
Tel.: +420 606 657 490  
E-mail: ponocny@atlas.cz

SLUŽBY

## Agentura Správná volba

### AGENTURA SPRÁVNÁ VOLBA

Pořadatel celoročního projektu VELETRH ŘEŠENÍ. Setkání odborníků s podnikateli, kteří hledají úspěšné a v praxi ověřené nástroje, jak konkrétně zvyšovat efektivitu svých obchodních a marketingových aktivit. Setkání jsou vedena dynamickou formou, kdy účastníci získají za minimální čas maximum informací. Krátké prezentace, dvacetiminutové workshopy a hlavně velký prostor pro individuální konzultace přímo s prezentujícími. On-line i off-line nástroje pro firmy v B2B i B2C oblasti. Příjemné prostředí a prostor pro seznamování s ostatními účastníky. A navíc sladká tečka v podobě prvotřídních muffinů a kvalitní kávy.

**Bc. Milan NERUD**  
Tel.: +420 777 851 524  
[www.veletrhreseni.cz](http://www.veletrhreseni.cz)

SLUŽBY



## ATALIAN

ATALIAN je francouzská rodinná společnost zabývající se úklidem již od roku 1944. Naše skupina poskytuje služby tisícům lokálních či síťových zákazníků v zemích téměř celé Evropy, severní Afriky a Blízkého východu. U nás pod názvem ATALIAN najdete původně české společnosti, z nichž některé na odborném úklidovém trhu fungovaly více než dvacet let. Provádíme běžné pravidelné i jednorázové úklidy i úklidové služby se zvýšeným hygienickým standardem, a to ve všech odvětvích.

V České republice a na Slovensku provozujeme celkem 12 vlastních poboček. Cílem je důsledně pokrytí celého území a díky síti kvalitních a profesionálních partnerů spolehlivé zajištění úklidových služeb v každé lokalitě. Partnerům přinášíme funkční a vyzkoušený koncept, KNOW-HOW v poskytování služeb a podporu stabilní mezinárodní společnosti s vybudovaným zázemím.

**ATALIAN CZ s. r. o.**  
Lenka CHYTRÁ  
Kolbenova 942/38a, 190 00 Praha 9  
E-mail: lenka.chytra@atalian.cz  
[www.atalian.cz](http://www.atalian.cz)

## SLUŽBY

**BODYCONCEPT**

BodyConcept je mezinárodní síť franchis, budovaná od roku 2005. Byla stvořena na míru těm, kteří hledají komplexní estetické a kadeřnické služby za dostupnou cenu, s prokázanou účinností a s garantovanou kvalitou. Zavádí profesionální systém řízení silné společnosti do podnikání na tradičně fragmentovaném trhu poskytovatelů kosmetických služeb, se základní myšlenkou „vše na jednom místě“, systematicky a ekonomicky.

Pro vstup do sítě BodyConcept není třeba předchozí zkušenosti v oboru: BodyConcept pomůže při výběru nejlepšího místa pro vaši pobočku, ve spolupráci s architektem navrhne interiér i optimální rozvržení pracoviště a dodá kompletní vybavení včetně spotřebního materiálu. Franchisa zahrnuje komplexní několikátýdenní zaškolení celého týmu nejen v oboru péče o tělo, ale i v řízení podniku a v obecných obchodních, marketingových a dalších zručnostech, nutných pro úspěšné podnikání pod značkou BodyConcept.

Franchisa BodyConcept se dodává „na klíč“ a lze ji snadno upravit dle podmínek franchisanta. Klade přitom důraz na intenzivní zaškolení a předání kompletního know-how jako klíčového faktoru pro úspěch. Je si vědoma, že úspěch celého systému závisí na úspěchu každého franchisanta, a proto mu poskytuje intenzivní vedení a podporu po celou dobu jeho podnikání pod značkou BodyConcept.

BodyConcept je jediný brand na trhu, který nabízí inovativní „estetickou posilovnu“ – fungující podobně jako ve fitcentru –, kde si lze sestavit různé druhy tréninků.

**MUDr. Jiří PUMPRLA, master franchisant pro Českou republiku**

Tel.: +420 720 128 177

E-mail: estetika@vilazdravi.cz

[www.vilakrasy.cz](http://www.vilakrasy.cz)

## SLUŽBY

**BUSINESS FOR BREAKFAST®**

První oficiální networkingový systém působící v ČR, jenž se specializuje na vytváření efektivního obchodního prostředí pro lokální podnikatele formou privátních podnikatelských klubů.

Vytváříme prostředí pro podnikatele, ve kterém mohou získat nové zákazníky prostřednictvím doporučení, udržovat aktivní svůj okruh kontaktů a efektivně spolupracovat s dalšími majiteli firem z různých oborů trhu.

K dispozici jako franchisa, ke spolupráci hledáme dynamické a aktivní podnikatele, kteří by rádi provozovali vlastní síť klubů ve svém regionu.

**Kamila ZÁRYCHTOVÁ**

Husitská 344/63, 130 00 Praha 3

Tel.: +420 723 960 663

E-mail: kamila@bforb.cz

[www.bforb.cz](http://www.bforb.cz)

## OBCHOD

**CAFE FREI**

Cafe Frei je první a jediná síť kaváren na světě, ve které jsou zastoupeny všechny hlavní světové kávové kultury: italská, francouzská, africká, arabská, americká a latinska.

Cafe Frei připravuje kávy podle vítězných receptů mistrovství světa baristů, které si vyžadují autentické nástroje a zařízení (počínaje japonskými skleněnými filtry přes arabskou džezvu až po ikonický přístroj Elektra Blue Epoch). V kavárnách Frei připravují každou kávu z ručně sklizených, ručně tříděných a čerstvě pražených kávových zrněk, které pocházejí z nejlepších kávových plantáží světa: bobule indické malabar, etiopská yrgacheffe nebo kolumbijská káva nejvyšší kvality. Kromě 70 druhů jedinečných káv nabízí Cafe Frei svým hostům 8 druhů horké čokolády, 12 druhů sypaného čaje, širokou škálu pečiva z různých koutů světa, francouzské sladké pečivo a 10 druhů zákusků.

Cafe Frei nabízí novým franchise partnerům spolupráci v pružném systému, který následuje jak tradiční, tak i svérázné principy.

**FCS s. r. o.**

Liana NAGYOVÁ

Hlavná 65, 040 01 Košice

Tel.: +421 903 643 121

E-mail: liana.nagyova@gmail.com

## 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 dozorcí 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](http://www.czech-franchise.cz)

SLUŽBY

**ez** TRADE CENTER  
cost reduction

### EZ TRADE CENTER

EZ Trade Center je franchisovým konceptem specializujícím se na snižování provozních nákladů. Pomáhá firmám vytvářet úspory, které vedou ke zvýšení zisků a lepší konkurenceschopnosti. Tento franchisový koncept je provozován již v několika zemích a nyní také v České republice. Poradci EZ Trade Center nalézají individuální řešení pro firmy, kterým přinášejí úspory v různých nákladových kategoriích, jako jsou palivo, energie, pojištění, doprava, dodávky materiálu a komunikace.

Unikátní metodika umožňuje, že koncepce EZ Trade Center je jednou z vedoucích značek na trhu. Proces začíná analýzou provozních nákladů společnosti klienta, poté jsou sjednány co nejlepší podmínky s nejlepšími dodavateli v každé oblasti nákladů a nakonec je předložen plán na snížení nákladů se skutečnými úsporami. Tuto výhodu pro své podnikání získává klient bez jakéhokoliv rizika, protože klient platí pouze ze skutečně dosažených úspor! Máme k dispozici speciální tým pro podporu našich franchisových partnerů a nabízíme několik optimalizovaných nástrojů pro dosažení vysoké ziskovosti našeho podnikání. Hledáme partnery s podnikatelskými schopnostmi, kteří se chtějí podílet na tomto win-win modelu podnikání, tedy na úspěchu pro všechny zúčastněné strany.

**EZ Trade Center**  
Richard SKYVA  
Tel.: +420 733 773 428  
[www.eztradecenter.cz](http://www.eztradecenter.cz)

OBCHOD

**KINEKUS**

### 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](mailto:lostak@lostak.cz)  
[www.kinekus.sk](http://www.kinekus.sk)

SLUŽBY

  
**LÁZNE JUPITER**

### LÁZNE JUPITER

Výjimečná příležitost – podnikajte se s námi. Chcete si otevřít vlastní lázeň? Není problém. Získejte licenci a know-how na tento koncept Lázně Jupiter®.

Lázeň pro každou bolest. Vše pod jednou střechou. První nestátní lázeňská klinika schválená Ministerstvem zdravotnictví na ne-invazivní metody.

**Lázně Jupiter a.s.**  
Hornokráčská 649/31, 140 00 Praha 4  
Tel.: +420 730 645 863, 910 055 550  
[www.laznejupiter.cz](http://www.laznejupiter.cz)

GASTRO



### MCDONALD'S

McDonald's poskytuje vysoce kvalitní rychlé občerstvení v příjemném prostředí. Celý systém je založen na přísném sledování kvality dodávaných surovin a pracovních postupů při výrobě produktů. Dalším atributem je rychlý a příjemný servis, čisté a bezbariérové prostředí.

Úspěchy franchisantů potvrdily oprávněnost tohoto způsobu podnikání na trhu. Provozování restaurace McDonald's nabízí franchisantovi možnost podnikatelské seberealizace. Franchisa, která ho opravňuje po dobu 20 let používat obchodní známku a další práva společnosti McDonald's, se navíc stává hodnotou, která se dědí z generace na generaci.

**McDonald's ČR, spol. s r. o.**  
Řevnická 170/4, 155 21 Praha 5  
Tel.: +420 222 007 213, 222 007 110  
E-mail: [petr.zlinsky@cz.mcd.com](mailto:petr.zlinsky@cz.mcd.com)  
[www.mcdonalds.cz](http://www.mcdonalds.cz)

SLUŽBY

MERIGLOBE  
ADVISORY HOUSE**MERIGLOBE ADVISORY HOUSE**

Společnost Meriglobe Advisory House vznikla spojením šesti poradenských značek, z nichž nejstarší má více než patnáctiletou tradici. Působíme na mezinárodním trhu a nabízíme komplexní služby pro podnikatele zaměřené na optimalizaci podnikatelských struktur. Soustředíme se především na snižování rizik podnikání.

Naším cílem je být co nejbližší klientům, a proto vytváříme síť poradenských kanceláří Meriglobe Advisory Office formou franchisy. Je to optimální způsob, jak zpřístupnit naše zkušenosti a schopnosti zejména v oblasti ochrany firemního a osobního majetku podnikatelům nejen na území České a Slovenské republiky, ale i v zahraničí. Koncept franchisy zahrnuje obchodní model s podporou a servisem pro franchisanty, včetně školení, poradenství a marketingové podpory.

Tento koncept je vhodný pro samostatného člověka s vlastní klientelou, se zkušenostmi v poradenství, který má zájem podnikat v oblasti poradenství pod silnou značkou a ověřeným know-how.

**MERIGLOBE ADVISORY HOUSE**

Martina KRÁLÍČKOVÁ  
Kraťovská 9, 110 00 Praha  
Tel.: +420 702 028 134  
E-mail: martina.kralickova@meriglobe.com  
[www.meriglobe.cz](http://www.meriglobe.cz)

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. Aktuálně najdete prodejny Náš grunt na 28 místech po celé republice, střednědobým cílem společnosti je provozovat celkem 50 prodejen.

**Ing. Aleš KOTĚRA**

Radhošťská 2, 130 00 Praha 3  
Tel.: +420 602 964 125  
E-mail: kotera@nasgrunt.cz  
[www.nasgrunt.cz](http://www.nasgrunt.cz)

OBCHOD

**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 40 zemích světa. Master franchisovou licenci pro Českou a Slovenskou republiku získala v roce 2008 společnost REDUCCIA s. r. o. V současné chvíli působí na českém a slovenském trhu 80 poboček, které jsou ve valné většině provozovány samostatnými podnikateli – franchisanty. 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 přebytečných 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](http://www.naturhouse-cz.cz)

SLUŽBY



M&amp;A Advisors

**NBB M&A ADVISORS**

Společnost NBB poskytuje široké spektrum poradenských služeb v oblasti fúzí, akvizic a prodeje firem, podnikového financování a zahraniční expanze. Nabízí vždy nejlepší řešení pro podnikatele, majitele menších a středních firem. Od jednoduchého STANOVENÍ HODNOTY FIRMY až po kompletní operace v oblasti FIREMNÍCH FINANCÍ. Naši konzultanti zajistí celý proces transakcí s ODBORNOSTÍ a naprostou DISKRÉTNOSTÍ. Potřebuje vaše firma RŮST? Hledáte způsob, jak upevnit svoje PODNIKÁNÍ? Potřebujete ZÍSKAT KAPITÁL pro EXPANZI své firmy? Čelí vaše společnost otázkám neexistujícího řešení RODINNÉHO NÁSLEDOVNICTVÍ vlastnictví firmy? Služby společnosti NBB jsou řešením těchto a mnoha dalších problémů.

Máte zájem stát se naším franchisovým partnerem? Objevte vzrušující a vysoce odměňovanou příležitost v oboru poradenství při fúzích, akvizicích a prodeji podniků ještě dnes! Představte si svou kariéru jako poradce s nekonečným potenciálem pro osobní, profesní a finanční růst. Společnost NBB nabízí jedinečnou příležitost využít váš obchodní potenciál, zkušenosti a vzdělání k vytvoření kariéry vašich snů!

Máte zájem stát se naším franchisovým partnerem? NBB v České republice má otevřené lokality pro nové franchisové partnery. Svým partnerům poskytujeme nejen know-how, ale mnoho dalších nástrojů pro úspěšné působení a zejména podporu globální společnosti. NBB působí již v 28 zemích po celém světě. Díky rozsáhlé mezinárodní síti kanceláří nabízíme pro místní klienty zahraniční příležitosti.

**NBB Czech Republic**

Richard SKYVA  
Tel.: +420 733 773 428  
E-mail: richard.skyva@nbbadvisors.com  
[www.nbbadvisors.cz](http://www.nbbadvisors.cz)

SLUŽBY



## ONEBIZ GROUP

Onebiz Group, jednička ve službách pro podnikání, která uplatňuje franchisový systém, začala svou expanzi v roce 2007. Nyní má přes 500 obchodních jednotek v 31 zemích a získala více než 10 ocenění.

Společnosti Onebiz Group jsou specializované na následující oblasti podnikání: Imo24h: Stavby a opravy ([www.imo24h.com](http://www.imo24h.com)), Elevus: HR konzultace & rozvoj, ([www.elevus.com](http://www.elevus.com)); Acountia: Poradenství pro podnikání a účetnictví ([www.acountia.com](http://www.acountia.com)); Exchange: Finanční poradenství ([www.exchange.cz](http://www.exchange.cz))

Každá franchisová značka Onebiz Group uplatňuje strategii „nákup na jednom místě“ („One-Stop Shopping“). Síť Onebiz v současné době poskytuje služby 120 000 zákazníkům po celém světě.

Každá značka má specializovaný tým a každý franchisant nabízí specializované služby jak společností, tak i jednotlivcům, vždy ve stejné kvalitě.

**ONEBIZ**  
Pedro SANTOS  
E-mail: [info@onebiz-group.com](mailto:info@onebiz-group.com)  
[www.onebiz.pt](http://www.onebiz.pt)

SLUŽBY



## PARTNERS FINANCIAL SERVICES

Partners se v roce 2009 stali největší finančněporadenskou firmou v České republice a v roce 2013 překročil obrat společnosti 1,3 miliardy korun.

Do skupiny Partners patří i projekty Partners bankovní služby, Partners Akademie, Partners Media a Partners investiční společnost.

Zásluhu na úspěchu poradenství Partners má především objektivita, nabídka exkluzivních produktů a pečlivá příprava a vzdělání finančních poradců Partners. Pomáháme lidem se zorientovat v džungli finančních produktů a plánovaných reforem. Odborníci a analytici Partners v čele s Pavlem Kohoutem, Alešem Tůmou a Josefem Uchytilem či Davidem Kučerou publikují v předních českých médiích i na finančním webu Finmag a portálu Peníze.cz. V roce 2011 Partners vyhlásili 8. září Dnem finanční gramotnosti a spustili projekt pod stejným názvem ve spolupráci s organizací UNESCO. V roce 2012 expandovali na polský trh, rozšířili distribuční síť o franchisy Partners market a jako první finančněporadenská společnost zavedli investiční poradenství. V roce 2013 se stali nositeli prestižního titulu Ruban d'Honneur v soutěži European Business Awards a v roce 2014 získali též ocenění Czech Superbrands. Partners zkrátka znamená: „Finanční poradenství jinak.“

**Partners Financial Services, a. s.**  
Spielberk office centre  
Holandská 2, 639 00 Brno  
Tel.: +420 724 689 281  
E-mail: [vendula.zornova@partners.cz](mailto:vendula.zornova@partners.cz)  
[www.partners.cz](http://www.partners.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.

Síť restaurací Pizza Mizza a rychlého občerstvení Pizza Mizza EXPRES reprezentuje kvalitní gastronomii z prvotřídních čerstvých surovin, kterou si může dovést 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 ŠÉTAFKY**  
Liptovská 21, 821 09 Bratislava  
Tel.: +421 903 715 933, 253 414 208  
E-mail: [gastronet@pizzamizza.sk](mailto:gastronet@pizzamizza.sk)  
[www.pizzamizza.sk](http://www.pizzamizza.sk)

SLUŽBY



## PROFIT SYSTEM FRANCHISE SERVICES

PROFIT system je konzultační společnost, která se zabývá kompletním poradenstvím o oblasti franchisových systémů. Specializuje se na přípravu kompletních franchisových balíků. Společnost pomáhá se zpracováním a implementací konkrétních řešení pro váš franchisový systém. PROFIT system poskytuje pro franchisové systémy podporu v oblasti public relations a komunikace s médii. Pro franchisové systémy pořádá mediální školení. PROFIT system také vyhledává vhodné kandidáty pro prodej franchisových licencí. Firma je rovněž provozovatelem odborného portálu [www.Franchising.cz](http://www.Franchising.cz), který přináší aktuální informace o franchisingovém trhu nejen v České republice. Portál je však také vhodným nástrojem pro vyhledávání nových franchisantů. PROFIT system je rovněž vydavatelem časopisu Vlastní firma FRANCHISING.

**Ing. Barbora ŠTANGLOVÁ**  
Na Pankráci 1618/ 30, 140 00 Praha 4  
Tel.: +420 234 633 305, 776 042 040  
Fax: +420 234 633 306  
E-mail: [bstanglova@profitsystem.cz](mailto:bstanglova@profitsystem.cz)  
[www.profitsystem.cz](http://www.profitsystem.cz)

SLUŽBY



### REALITNÍ KANCELÁŘ EVROPA

Realitní kancelář EVROPA působí na českém realitním trhu od roku 1998. Společnost byla již od svého založení zaměřena na kvalitu, nikoliv kvantitu, a proto vždy prosazuje osobní přístup všech pracovníků realitní kanceláře. Kvalitní a rychlý servis pro klienta je samozřejmostí. Realitní kancelář EVROPA zachytila významný rozvoj realitního trhu, proto postupně začala budovat síť svých poboček mimo hlavní město Prahu. Pro rychlejší rozvoj sítě umožňuje, vedle rozvoje svých vlastních poboček, zřízení regionálních kanceláří také na principu franchisingu. Součástí sítě se tak mohou stát již zavedené, ale také začínající realitní kanceláře či makléři.

Koncept EVROPA realitní kancelář je postavený na konkurenceschopnosti velké, stabilní a úspěšné firmy. Zásadním způsobem podporuje snížení nákladů díky síti a efektivitě pracovních postupů. Součástí našeho úspěšného pracovního konceptu je také kvalitní vzdělávací systém školení s osobním rozvojem pro makléře i majitele kanceláří, finanční, business i marketingový plán pro zhodnocování investovaných prostředků s jistotou.

**EVROPA services s. r. o.**  
Václavské náměstí 793/36, 110 00 Praha 1  
[www.rkevropa.cz](http://www.rkevropa.cz)

SLUŽBY



### RNDr. JIŘÍ LOŠTÁK

Jiří Lošták 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 franchisingových systémů a také přednáší franchising na VŠ, konferencích, kurzech a zejména na ŠKOLE FRANCHISINGU, kde je odborným garantem. Poradenská kancelář pracuje na franchisingových projektech v ČR i v zahraničí ([www.lostak.cz](http://www.lostak.cz)). Klienty kanceláře jsou např.: Europharm a. s. (PHARMALAND/BENU – lékárny), EFFE 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 LOŠTÁK**  
Pittsburská 5, 772 00 Olomouc  
Tel.: +420 606 392 348  
E-mail: [lostak@lostak.cz](mailto:lostak@lostak.cz)  
[www.lostak.cz](http://www.lostak.cz)

OBCHOD



### SÍŤ PRODEJEN ŽABKA

Síť prodejen Žabka je součástí skupiny Tesco od roku 2011. Naše prodejny jsou provozovány formou franchisingu a nabízejí zákazníkům snadný a pohodlný nákup v příjemném a moderním prostředí. Naším zákazníkům tak poskytujeme komfort v každém ohledu, tedy i umístěním prodejen v blízkosti jejich domova či zaměstnání, dlouhou otevírací dobou a širokou škálou čerstvého a ostatního zboží včetně doplňkových služeb. Zákazník si může nakoupit v jakémkoliv prodejně Žabka, kterých je více než 140, a to v Praze a okolí, ve Středočeském, Libereckém, Ústeckém, Plzeňském, Karlovarském, Jihočeském kraji a Kraji Vysočina.

Naším franchisantům nabízíme obchodní partnerství v rámci úspěšného konceptu, dlouhodobou a stabilní spolupráci, marketingovou a provozní podporu, know-how a možnost seberealizace v provozování prodejny potravin typu convenience stores. Všem partnerům tak poskytujeme možnost vstoupit na maloobchodní trh s minimálním kapitálem a spojení se silným partnerem, který poskytuje zázemí pro vlastní podnikání.

**Tesco Franchise Stores ČR a. s.**  
Vršovická 1527/68b, 100 00 Praha 10  
Tel.: +420 733 164 468  
E-mail: [veronika.hajkova@izabka.cz](mailto:veronika.hajkova@izabka.cz)  
[www.izabka.cz](http://www.izabka.cz)

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 provozovanou 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 LOŠTÁK, Ing. Jiří KRAJČA**  
Tel.: +420 603 203 828, 606 392 348  
E-mail: [info@franchising-academy.cz](mailto:info@franchising-academy.cz)  
[www.franchising-academy.cz](http://www.franchising-academy.cz)





## 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, poskytuje podnikatelské komunitě a veřejnosti poznatky o franchisingu, členové SFA publikují své poznatky v článcích, 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](http://www.sfa.sk)

## SmartPOS

### SMART SOFTWARE

SmartPOS je univerzální pokladní systém, který je díky unikátnímu systému replikace dat vhodný pro řízení větších obchodních nebo gastro řetězců – systém je vyvíjen pro off-line nasazení ve společnostech s jednotkami až stovkami provozoven. Pokladní systém SmartPOS snižuje riziko úniku peněz, přispívá ke zvýšení počtu zákazníků, umožňuje pružně reagovat na požadavky trhu a minimalizuje náklady na zaškolení obsluhy. SmartPOS klade maximální důraz na jednoduché ovládání systému obsluhou včetně jejího možného rychlého vystřídání v provozech náročných na rychlost odbavení zákazníka. Snadno konfigurovatelné grafické prostředí pokladního terminálu umožňuje intuitivní, jednoduchou a přitom komfortní obsluhu zejména na velmi žádaném a nasazovaném specializovaném dotykovém terminálu, který lze zcela ovládat pouhým lehkým dotykem prstu. Tím je dána také minimální časová náročnost na zaškolení markujícího personálu.

### Hynek PÁŠMA

Smart software s. r. o.  
Závodu míru 40, 360 17 Karlovy Vary  
Tel.: +420 353 561 882, 602 422 783  
E-mail: obchod@smartpos.cz  
[www.smartpos.cz](http://www.smartpos.cz)  
[www.smart-software.cz](http://www.smart-software.cz)

## Global Master Franchise Forum, Malta, 23.–25. 4. 2014

Jedná se o mimořádně zajímavou akci zejména pro franchisingové systémy, které mají v plánu expanzi do Evropy nebo dalších zemí světa, vysvětluje Ing. Aleš Tulpa, AVEX systems, člen ČAF a spoluorganizátor tohoto fora, které v překrásném a atraktivním prostředí Grand Hotelu Excelsior na Maltě pořádá FPI – Franchise Pool International, jehož je AVEX systems členem za Českou a Slovenskou republiku.

Na foru se představí vybraných 16 franchisingových systémů, které mají zájem o expanzi především do zemí EU, ve kterých je FPI aktivní, a to s pomocí a prostřednictvím jednotlivých členů FPI, kteří v těchto zemích již mnoho let jako renomovaní a velmi zkušení franchisingoví poradci působí. V minulosti se obdobného fora například v italských Benátkách (v roce 2012) nebo v rakouském Salzburku (v r. 2013) zúčastnily především franchisingové koncepty z USA, Kanady, jižní Ameriky aj. zemí, které plánovaly expanzi do Evropy. V poslední době však FPI zaznamenala zvýšený zájem o expanzi a o účast na tomto foru především z řad franchisorů z EU.

Program fora totiž nabízí kromě představení jednotlivých značek, cílových zemí a členů FPI, kteří budou pro zájemce hledat master-franchisanty, i řadu workshopů na různá témata, jako např.: Jak se na expanzi připravit, kde a jak hledat master-franchisingové partnery, právní aspekty a rady právníků dle jednotlivých cílových zemí, jak nejlépe a kvalifikovaně stanovit master-franchisingové poplatky, co může a má obsahovat master-franchisingová smlouva z pohledu zkušených franchisingových poradců a právních expertů, doporučené marketingové aktivity, náklady a etapy expanze, aj.

Program Global Master Franchise Forum zahrnuje i individuální jednání mezi zájemci o expanzi do dané země a jednotlivými zástupci FPI z těchto zemí a řadu možností pro neformální společenská setkání s těmito odborníky a experty na téma Franchising a expanze franchisingových systémů, dodává Ing. Aleš Tulpa ze společnosti AVEX systems, která zastupuje na českém a slovenském trhu řadu zajímavých franchisingových systémů, pro které hledá master-franchisingové nebo franchisingové partnery.

Zájemci z České a Slovenské republiky o franchisingové podnikání se mohou těšit na nové systémy, které bude AVEX systems po skončení tohoto fora na obou trzích nabízet. Sledujte proto naše webové stránky a čtěte naše další zpravodaje.

**V případě Vašeho zájmu o účast na tomto foru zašlete prosím e-mail na zástupce FPI pro ČR a Slovensko:**

[ales.tulpa@avexsystems.eu](mailto:ales.tulpa@avexsystems.eu) nebo volejte: +420 724 007 505.

Více informací najdete i na internetových stránkách:

[www.avexsystems.eu](http://www.avexsystems.eu) nebo [www.franchisepool.org](http://www.franchisepool.org)



SLUŽBY



### UNIGLOBE TRAVEL

UNIGLOBE Travel Czech Republic and Slovakia, s. r. o., je součástí jedné z největších franchisových 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, franchisovým partnerům, poskytují 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 franchisovému 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](http://www.uniglobetravel.cz)

OBCHOD



### VINAŘSTVÍ RAUŠ

Dynamicky se rozvíjející firma Rauš byla založena v roce 2010 somméliérkou Miladou Tomečkovou. Většina vinic, z kterých je víno produkováno, leží na teplých svazích jihu Moravy a patří mezi nej kvalitnější 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 vinné trhy, Grand Prix Vinex, Vinum Juvenale, Přehlídka vín Zámek Velké Březno, Víno & Destiláty Praha, Salon vín ČR atd.

**Miroslav RAUŠ**  
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](http://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 65 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 Yves Rocherem založena společnost nesoucí jeho jméno. 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 netestujeme naše produkty ani jejich složky na zvířatech a při vývoji nových produktů se dbá na přísná 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 franchisové spolupráce.

**Mgr. Lenka KRÍŽOVÁ (kontakt pro Česko i Slovenskou republiku)**  
Václavské náměstí 47, 110 00 Praha 1 • Revoluční 7, 110 00 Praha 1  
Tel.: +420 724 258 413, 234 251 416  
E-mail: lenka.krizova@yrnet.com  
[www.yvesrocher.cz](http://www.yvesrocher.cz)

# Americké franchisové firmy, které mají zájem vstoupit na trh České republiky 2014



## BRIGHTSTAR CARE

[www.brightstarcare.com](http://www.brightstarcare.com)

BrightStar® Care je americkou jedničkou v oboru domácí péče. Je jednou z nejrychleji rostoucích franchis domácích péče a nabízí jedinečnou kombinaci lékařské i nelékařské péče.



## CHUCK E. CHEESE'S

[www.chuckecheese.com](http://www.chuckecheese.com)

Chuck E. Cheese's je jeden z nejoblíbenějších amerických konceptů zábavních center pro děti a celé rodiny, oblíbené místo pořádání dětských narozeninových oslav.



## CHURCH'S CHICKEN – TEXAS CHICKEN

[www.churchs.com](http://www.churchs.com), [www.texaschicken.com](http://www.texaschicken.com)

Church's Chicken, druhý největší řetězec kuřecího rychlého občerstvení na světě, nabízí tradiční kořeněné kuřecí pokrmy a další speciality jižanských států USA. Řetězec je velmi oblíbený svými pochoutkami, které nabízí ve velkých porcích za výhodné ceny.



## COLD STONE CREAMERY

[www.coldstonecreamery.com](http://www.coldstonecreamery.com)

Cold Stone Creamery je řetězec restaurací nabízející obrovské množství nejkvalitnějších druhů zmrzliny namíchané s nejrůznějšími ingrediencemi dle vašeho výběru a k tomu skvělou zábavu.



## CRESTCOM

[www.crestcom.com](http://www.crestcom.com)

Crestcom International je světovou franchisovou jedničkou v oblasti školení managementu. Crestcom nabízí prostřednictvím svých franchisantů ve více než 60 zemích profesionální školení a koučink především pro vedoucí pracovníky firem všech velikostí.



## DAIRY QUEEN

[www.dairyqueen.com](http://www.dairyqueen.com)

Americká fastfoodová legenda Dairy Queen vlastněná Warrenem Buffettem nabízí originální nealkoholické a mléčné koktejly, smoothies i kompletní sortiment rychlého občerstvení v 6000 pobočkách po celém světě.



## DENNY'S

[www.dennys.com](http://www.dennys.com)

Denny's, restaurační koncept známý již 60 let jako America's Diner, patří mezi největší americké rodinné restaurační řetězce. V současné době provozuje Denny's 2100 restaurací v 10 zemích světa. Denny's je známý tím, že má otevřeno nonstop, nabízí široký výběr cenově dostupných a kvalitních snídaní, obědů, večeří, nočních jídel a nápojů 24 hodin denně, 7 dní v týdnu.



## GREAT AMERICAN COOKIES

[www.greatamericancookies.com](http://www.greatamericancookies.com)

Firma Great American Cookies byla založena v roce 1997 na základě starého rodinného receptu na čokoládové sušenky. Od svého vzniku udává firma standard prodeje amerických sušenek pro gurmány a labužníky v obchodních centrech v USA.





### MARBLE SLAB CREAMERY

[www.marbleslab.com](http://www.marbleslab.com)

Marble Slab Creamery je řetězec provozoven specializovaných na prodej prémiové ručně míchané zmrzliny a dezertů, výjimečných především svojí vysokou kvalitou. Nabízí ideální místo pro pořádání oslav nejen pro děti.



### MATHNASIUM

[www.mathnasium.com](http://www.mathnasium.com)

Mathnasium je mezinárodní síť vzdělávacích center výuky matematiky zábavnou formou pro děti a mládež ve věku 4–18 let. Díky velice úspěšnému rozvoji se Mathnasium v roce 2010 umístila na 138. pozici v prestižním hodnocení franchisových firem Entrepreneur 500 Franchise ranking.



### PAPA JOHN'S PIZZA

[www.PapaJohns.com](http://www.PapaJohns.com)

Papa John's Pizza je třetí největší řetězec pizzerií na světě s dokonale propracovaným rozvážkovým systémem zaručujícím dovoz čerstvé, ještě teplé pizzy k zákazníkovi.



### PRECISION TUNE AUTO CARE

[www.precisiontune.com](http://www.precisiontune.com)

Precision Tune Auto Care je řetězec rychlých autoservisů. Poskytuje komplexní servis a opravy automobilů se zaručenou kvalitou.



### PRETZELMAKER

[www.pretzelmaker.com](http://www.pretzelmaker.com)

Pretzel Maker po celém světě nabízí čerstvě připravené a upečené křupavé preclíky, preclíkové jednohubky, preclíkové hotdogy a další pochoutky, které se prodávají ještě horké, společně s ovocnými džusy a chlazenými nápoji. Jednička na trhu USA.



### RADIOSHACK

[www.franchiseradioshack.com](http://www.franchiseradioshack.com)

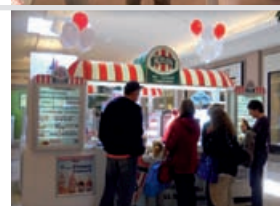
RadioShack je největší retailer mobilních telefonů a spotřební elektroniky. Kultovní značka „Shack“ je součástí amerického maloobchodního prostředí po více než 90 let a je uznávána zákazníky po celém světě.



### RITA'S ITALIAN ICE

[www.ritasice.com](http://www.ritasice.com)

Rita's Italian Ice je předním výrobcem italské zmrzliny a zmrzlinových produktů v USA, kde provozuje již 550 prodejen. Síť získala ocenění časopisu Wall Street Journal's 'Startup Journal', který ji zařadil mezi 25 nejvýkonnějších franchis.



### VITAMIN SHOPPE

[www.vitaminshoppe.com](http://www.vitaminshoppe.com)

Vitamin Shoppe je maloobchodní prodejce potravinových produktů. Nabízí širokou škálu vitamínů a minerálů, potravinových doplňků, bylinek, potravinových doplňků pro sportovce, homeopatických léků a zdravotních a kosmetických pomůcek. Vitamin Shoppe nabízí více než 18 000 produktů čtyř stovek různých značek.



Pokud máte zájem o bližší informace, kontaktujte: [Jana.Ruckerova@trade.gov](mailto:Jana.Ruckerova@trade.gov)

# Nákup a prodej firem jako business

Globální společnost NBB M&A Advisors patří k vedoucím společnostem v oboru fúzí, akvizic a prodeje firem. Požádali jsme vedoucího partnera NBB v České republice Richarda Skyvu, aby nás blíže seznámil s činností společnosti.

## *Můžete nám vysvětlit, čím se vaše společnost zabývá?*

Poradenství v oblasti fúzí, akvizic a prodeje firem není příliš známým pojmem. Uvedu typický příklad: majitel firmy se po více než dvaceti letech od začátku podnikání dostal do důchodového věku a nyní přemýšlí, jak naloží s firmou. Jeho potomci ho v podnikání následovat nechťejí.

## *Ano, tak to je příklad na straně prodeje firmy. A co fúze, akvizice?*

Naopak u firem, kde je ještě majitel plný elánu, má své rozvojové plány, je akvizice (koupě) jiných firem jedním z nejrychlejších způsobů, jak pokračovat v expanzi a to, ať už se to týká rozšíření geografického, a to nejen v rámci ČR, rozšíření zákaznických segmentů, nebo přímo diverzifikace do jiných oborů podnikání. Někdy se nejedná o přímou akvizici jedné firmy druhou firmou, může dojít k tzv. splynutí (sloučení) dvou firem a v tomto případě se jedná o fúzi.

## *Všechny tyto výše uvedené transakce jsou doménou velkých firem?*

Statisticky sledované jsou především transakce velkých firem. Na trhu však probíhá mnohem větší počet transakcí právě v segmentu malých a středních firem. To je právě segment, na který se soustředí naše společnost. Díky naší rozvinuté mezinárodní síti kanceláří umožňujeme našim klientům z tohoto segmentu získat příležitosti a partnery nejen v rámci ČR, ale z celého světa.

## *Vratme se ještě k zajištění prodeje firmy. Proč by si majitel firmy měl najmout poradce?*

Jeden člověk nemůže dělat vše. Jedním z důležitých důvodů je zkušenost. Pro většinu majitelů firem je tento typ transakce jednorázová akce, my nabízíme zkušenosti

získané z mnoha uskutečněných transakcí z ČR a ze zahraničí. Díky tomu má majitel lepší pozici při vyjednávání s kupujícími. Dalším velmi důležitým důvodem jsou větší možnosti získání potenciálních zájemců o transakci. Naše společnost má dlouhodobě rozvíjené kontakty s různými investorskými skupinami či individuálními zájemci, což pro našeho klienta přináší možnosti, kterých by sám nemohl dosáhnout. Navíc se díky naší aktivní činnosti může nadále soustředit na provoz své firmy, a tím maximalizovat její prodejní hodnotu.

## *Hodnota firmy – jakým způsobem se stanovuje?*

Vždy chceme od našeho klienta znát jeho představu o prodejní ceně a následně představu společně korigujeme podle našich výpočtů. Existuje několik metod stanovení hodnoty firmy. Tyto metody se rozdělují do tří okruhů: majetkové, srovnávací a výnosové. Pro investory je důležité, nejen v jaké hodnotě majitel ve firmě shromáždil majetek, ale především jakou hodnotu tento majetek generuje v podobě zisku, a zejména tzv. peněžních toků.

## *Jak dlouho trvá proces prodeje firmy?*

Samozřejmě, každá firma je jiná, ať už se to týká velikosti, oboru ve kterém působí, struktury zákazníků a obchodních vztahů – to všechno má vliv na to, jak rychle se firma dá „prodat“. Obecně můžeme říct, že proces prodeje firmy trvá v rozmezí šest až dvanáct měsíců.

## *Je nutné firmu na prodej připravit?*

Vždy je dobré udělat společně s námi přípravu na prodej firmy. Život přináší náhlé situace, kdy je nutnost prodeje firmy akutní, pokud však majitel firmy ví, že bude firmu v určitém časovém horizontu prodávat, je

výhodné naplánovat postupné přípravné kroky, a tím si zajistit maximální možný výnos z prodeje firmy.

## *Kdo firmy kupuje?*

Velmi často jsou zájemci z řad individuálních investorů. Ať už jsou to lidé, kteří nejsou spokojeni ve svém současném zaměstnání a chtějí zahájit podnikání, nebo podnikatelé, kteří chtějí své podnikatelské zkušenosti uplatnit i v jiném oboru či segmentu. Pro první skupinu zájemců máme v nabídce i portfolio franchisových systémů z různých oborů činností. Namátkou jmenuji franchisu v oblasti stavebnictví IMO24h, ve finančních službách EXCHANGE®, franchisa pro vedení účetnictví Acountia, systém pro redukci nákladů ve firmách EZ TRADE CENTER a mnoho dalších.

## *Jakou síť kanceláří má NBB v České republice?*

V současné době máme v České republice tři kanceláře. Abychom byli svým klientům co nejbližší, rozšiřujeme síť svých regionálních kanceláří. Hledáme vhodné kandidáty, podnikatelské osobnosti s obchodním nadáním a se znalostmi manažerského účetnictví a finančních výkazů. Na základě franchisového partnerství získají originální know-how a rozsáhlou podporu mezinárodní franchisové sítě. Pro podrobnější podmínky nás můžete kontaktovat.



**M&A Advisors**

### **Kontakt:**

NBB Česká republika  
Tel.: +420 731 439 439  
E-mail: richard.skyva@nbbadvisors.com  
[www.nbbadvisors.cz](http://www.nbbadvisors.cz)

# Jednotná image franchisových řetězců



Český trh po revoluci v roce 1989 zažívá poměrně časté změny, které se mimo jiné týkají organizační koncentrace všech oborů činnosti. V důsledku volného působení trhu u nás nabývají velkého významu zahraniční multinacionální firmy, jejichž podíl na celkovém výkonu oborů roste. České firmy poměrně rychle ztrácely svou konkurenceschopnost, což vyústilo v jejich přeměnu na malé a střední firmy. Ty dokázaly zpočátku nacházet díry na trhu, ale později – při rostoucí diverzifikaci multinacionálních firem – se tato aktivita stávala častěji kontraproduktivní.

Atomizace trhu byla prováděna značnou „úmrtností“ firem a současně výrazným nárůstem jejich počtu. Zhruba od roku 2001 (různé v jednotlivých oborech podnikání) dochází k úbytku podnikatelských subjektů způsobenému jejich neschopností čelit tlaku zahraniční konkurence. V čem spočívá jejich konkurenční výhoda? Zpočátku v centrálním řízení (marketingu, nákupu) a později v jednotném vystupování na trhu. Firmy tvoří řetězce, které jsou centrálně řízené, používají jednotné marketingové nástroje a přístupy a jejich výsledkem ve vztahu ke spotřebiteli je jednotná image. Franchising je metodou kooperace firem, které se rozhodly na trhu uspět v konkurenci k těm centrálně řízeným. Jak? Využitím jejich silné stránky: jednotné image.

Image je celkové chápání franchisového provozu jeho zákazníky, zaměstnanci, obchodními partnery, tedy prostředím firmy. Patří sem i charakter zboží (kvalita, balení, způsob prodeje), zařízení, provozní plochy, stavba a další prvky.

Do prvků prostředí firmy patří (dle Cimler, Zadražilová a kol., Retail Management, Management Press, 2007, ISBN 978-80-7261-167-6, str. 228):

- design provozovny
- dispoziční řešení provozovny
- způsob prezentace zboží
- personál
- zákazníci

Design provozovny je možné posuzovat z hlediska působení vnějších stimulů, jejichž cílem je přesvědčit zákazníka ke vstupu do

provozovny. Důležitým prvkem designu jsou proto vstupní prostory, které by měly především zákazníka plynule vtáhnout dovnitř, nepůsobovat mu nepříjemná překvapení kupříkladu křížením cest s personálem nebo jinými zákazníky. Zákazník by se měl cítit uvolněně, měl by se inspirovat a stimulovat k nákupu nebo prodejnímu rozhovoru.

Důležitým prvkem designu provozovny je rovněž nápis, označení příslušné provozovny pojmenováním řetězce, majitele (franchisanta), informace o otevírací době, kontaktní adrese.

Parkovací plochy jsou velmi důležitým prvkem vnějších faktorů designu provozovny. Čím je nákup objemnější, tím více roste význam parkovacích ploch, které přímo navazují na provozovnu.

Velmi důležitou součástí designu je osvětlení plochy provozovny (intenzita, rovnoměrnost, stínivost). Značně nebezpečná je pravděpodobnost oslnění zákazníka v některé části provozu, což hodně negativně ovlivní návštěvnost tohoto prostoru.

Barevné řešení prostoru musí především vycházet z „barev“ systému.

Hudební kulisa může ovlivnit celkovou atmosféru prostoru. Může dokonce ovlivnit rychlost pohybu zákazníků, ochotu věnovat více času prohlídce sortimentu, konzumaci, rozhovoru, uzavření obchodu, smlouvy apod.

Pro pobyt zákazníka v prostoru jsou důležité vůně, resp. jejich intenzita, které musejí vždy vycházet ze sortimentu provozovny. Neopomenutelný vliv na uskutečnění transakce mají i mikroklimatické podmínky.

Dispoziční řešení provozovny znamená uspořádání prostoru tak, aby výsledek nejlépe odpovídal realizaci procesu uspokojení potřeb zákazníka. Je nutné dodržet jednotný koncept systému ve všech detailech (tedy i rozmístění zařízení, umístění koberec, obrazů, konferenčních stolků, automatu na kávu, květin a dalších zdánlivých maličkostí).

Prezentace zboží musí být řešena do naprostých detailů. Provozovna musí akceptovat jednotné umístění zboží včetně jeho výšky, stylu a velikosti balení.

Personál musí zapadat do prvků jednotné image tím, že je oblečen ve stejném stylu, ve stejných barvách a vystupuje jednotným způsobem (ohlášení se do telefonu, oslovení zákazníka, výzva k posazení, vedení rozhovoru, argumenty, odpovědi na otázky, závěr).

Zákazníci hrají ve všech oborech podnikání klíčovou roli. Je třeba pamatovat na moudrost našich předků, kteří zdůrazňovali ochotu nespokojených zákazníků sdělovat svou zkušenost daleko pohotověji než v případě jejich spokojenosti. Je třeba vycházet ze známých studií o pohybu zákazníka v prostoru provozovny, jeho orientaci, rytmu pohybu atd.

Nezapomínejme tedy na zdánlivé maličkosti, které tvoří úspěch franchisového podnikání právě tak jako veškeré podnikatelské činnosti. Uvědomme si, že franchising je metodou kooperace, která vznikla z nutnosti získání konkurenční síly tím, že popsala a dotáhla k dokonalosti prvek jednotné image!

Doc. Ing. Lenka Turnerová, CSc.  
VŠH Praha

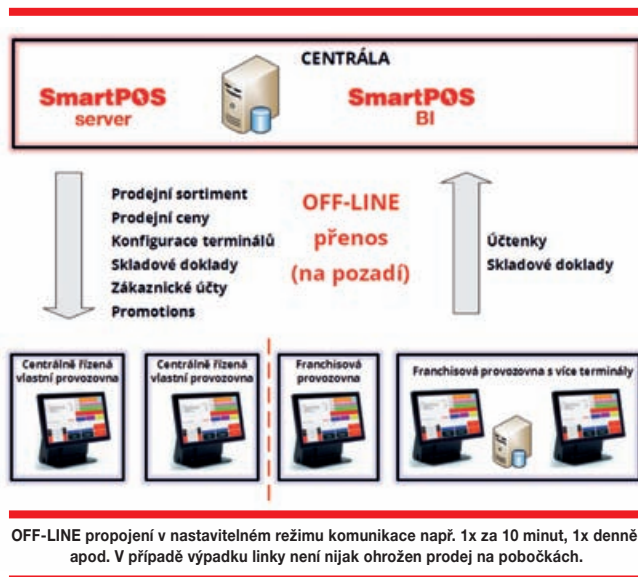
# Smart software – retailová řešení

Smart software, s. r. o., je ryze česká společnost, která se kromě vývoje vlastního pokladního systému SmartPOS a implementace řešení postavených na tomto systému zabývá systémovou integrací, implementací „chytrých“ informačních systémů a vývojem specializovaných softwarových prostředků určených především pro obory maloobchodního prodeje a průmyslové výroby.

Společnost úspěšně realizovala v průběhu posledních deseti let několik desítek implementací informačních systémů v ČR i zahraničí (Německo, Rakousko, Slovensko, Chorvatsko).

## Pokladní řešení SmartPOS

SmartPOS je univerzální pokladní systém, který je díky unikátnímu systému replikace dat vhodný pro řízení větších obchodních nebo gastro řetězců a franchisových retailových konceptů – systém je designován pro off-line nasazení ve společnostech s jednotkami až stovkami provozoven.



Pokladní systém SmartPOS snižuje riziko úniku peněz, přispívá ke zvýšení počtu zákazníků, umožňuje pružně reagovat na požadavky trhu a minimalizuje náklady na zaškolení obsluhy. SmartPOS klade maximální důraz na jednoduché ovládání systému obsluhou včetně jejího možného rychlého vystřídání v provozech náročných na rychlost odbavení zákazníka. Snadno konfigurovatelné grafické prostředí pokladního terminálu umožňuje intuitivní, jednoduchou a přitom komfortní obsluhu zejména na velmi žádaném a nasazovaném specializovaném dotykovém terminálu, který lze zcela ovládat pouhým lehkým dotykem prstu. Tím je dána také minimální časová náročnost na zaškolení markujícího personálu. O síle řešení svědčí objem tržeb registrovaných systémem, který v současné době dosahuje hodnotu přesahující 120 milionů eur ročně.

## SmartPOS je k dispozici ve dvou základních verzích:

- SmartPOS Gastro – určena pro náročné restaurační, hotelové a stravovací provozy
- SmartPOS Prodejna – optimalizována pro náročný maloobchodní provoz na prodejních všeho charakteru

## Správná rozhodnutí za pomoci Business Intelligence

Úspěšné retailové podnikání je založeno mimo jiné na správných rozhodnutích, která je třeba činit často velmi rychle. K tomu jsou zapotřebí rychlé a kvalitní informace z provozoven, ať už z vlastních, nebo franchisových. Retailový trh je neustále v pohybu, a tak jsou aktuální a relevantní informace pro úspěch rozhodující. Franchisor nebo manažer konceptu tak pro své rozhodování potřebuje relevantní, rychlé a přesné informace. Díky modulu SmartPOS BI (Business Intelligence) je schopen se velmi efektivně a rychle rozhodovat, stejně tak jako provádět obsáhlé analýzy nákupního chování zákazníků.

## Nové technologie v retailu

I do retailového segmentu pronikají stále nové technologie a společnost Smart software na tyto trendy reaguje novými produkty, které průběžně uvádí na trh.

Již rok je tak k dispozici retailové řešení pro on-line i off-line mobilní obsluhu a prodej v podobě mobilního pokladního terminálu SmartPOS Pocket na bázi tabletu s OS Android. S tímto terminálem je jednoduché obsloužit snadno a rychle zákazníky přímo na konkrétním místě, ať už se jedná o obsluhu v gastro provozech, nebo o mobilní prodej zboží a služeb mimo stálou provozovnu.



## Věrnost se vyplácí

Většina konceptů působících na retailovém trhu bojuje s udržením věrnosti koncového zákazníka různými prostředky.

Smart software přináší nyní na retailový trh řešení, které má potenciál posunout vztah s koncovým zákazníkem na kvalitativně vyšší úroveň. Jedná se o rodinu produktů napojenou na cloudovou platformu Smart Data Centre, která zabezpečí dostupnost požadovaných dat koncovým zákazníkům na kterémkoliv místě.

Konkrétně se jedná o Smart Loyalty Web – škálovatelný internetový portál s rozsáhlou komunikační platformou pro řízení a zejména rozvíjení vztahu s koncovým zákazníkem.

Dalším produktem z této skupiny je Smart Loyalty Card – revoluční řešení, které nahrazuje rozšířené plastové věrnostní karty formou aplikace v chytrém mobilním telefonu. Tato aplikace umožňuje kromě vlastní identifikace koncového zákazníka na provozovně prakticky nekonečnou kombinaci komunikačních kanálů, kterými může konkrétní retailový koncept komunikovat s držitelem telefonu.

Smartsoftware  
SmartPOS

### Kontakt:

Tel.: +420 353 561 882

E-mail: obchod@smartpos.cz

[www.smartpos.cz](http://www.smartpos.cz)



Portál Franchise Direct  
nás zařadil mezi Top 100  
celosvětových  
franchisingových systémů

Nabízíme vám možnost patřit k významně mezinárodní skupině  
s vedoucím postavením ve svém sektoru, s téměř 2 000 pobočkami  
ve 40 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 290 000 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.

[www.naturhouse-cz.cz](http://www.naturhouse-cz.cz)



Kontaktujte:  
Jan Gonda, master franchisant pro Českou Republiku a Slovensko  
franchising@naturhouse-cz.cz    [www.naturhouse-cz.cz](http://www.naturhouse-cz.cz)

GSM: +420 723 580 946

