

euro[®]

Franšízing



FOTO: Shutterstock



Obliba franšizingu neustále stoupá

Franšizing v Česku urazil od roku 1989 značný kus cesty. V současné době je již jednoznačně přijímán jako jeden z významných způsobů podnikání

Jednu z hlavních zásluh na rozšíření povědomí o franšizingu má Česká asociace franchisingu (ČAF). V Česku je to jediná organizace (nezisková), která své členy prověřuje a tedy garantuje principy franšizingu definované European Franchise Federation (EFF).

Činnost ČAF je zaměřena na podporu rozvoje stávajících franšizových systémů a vytváření příznivějších podmínek pro rozvoj tohoto způsobu podnikání. Pro splnění svého poslání ČAF připravila pro rok 2022 řadu akcí. Nejvýznamnější je Výstava franšizingu s mezinárodní konferencí Franchising forum 2022. Prestižní akcí je soutěž Franchisa roku.

„Celoročně prezentujeme naše členy, franšizové koncepty. Připravili jsme prezentaci konceptů na půdě velvyslanectví USA. Zajímavá akce proběhne 31. května, kterou bude konference zaměřená na nově vznikající koncepty franšizingu s prezentací informačních systémů Smart Software. Na základě dobrých zkušeností budeme školit online, připravili jsme i nový ročník Školy franchisingu,“ říká prezident ČAF Jan Gonda.

Podle statistik ČAF a kvalifikovaných odhadů:

- Je dnes v Česku přes 300 systémů, které více či méně vykazují prvky franšizingu.
- 70 procent franšizových konceptů je z oblasti služeb, 30 procent z oblasti obchodu. Služby reprezentují koncepty z oblastí gastronomie, realit, vzdělávání (jazykové školy, hudební školy, mateřské školy s výukou angličtiny), mytí dopravních



Viceprezident RE/MAXu Jan Hrubý (uprostřed) převzal ocenění za první místo v soutěži Franchisa roku od prezidenta ČAF Jana Gondy (vlevo) a člena správní rady ČAF Šimona Mastného.

prostředků, fitness nebo výživového poradenství. V oblasti obchodu jsou nejvíce zastoupeny koncepty s kosmetikou, módou, farmářskými produkty a různé jiné maloobchodní koncepty.

- Největší zastoupení na českém trhu podle oborového členění mají koncepty z gastronomie včetně rychlého občerstvení, realitních kanceláří, výživových poraden, fitness a vzdělávání. Významně jsou zastoupeny i koncepty z oblasti obchodu s módou, farmářskými potravinami a kosmetikou.
- Na českém franšizovém trhu jsou z 60 procent zastoupeny koncepty původem z Česka, ze zahraničí je to 40 procent. Tento trend potvrzují i ostatní evropské asociace, každoročně tedy na

trhu přibývá více tuzemských konceptů oproti konceptům ze zahraničí.

- Doba trvání franšizové smlouvy se uzavírá v rozmezí od jednoho roku do 20 let. Nejčastější délka uzavřené smlouvy je pět let, ale výjimkou nejsou smlouvy na 10 nebo 20 let, které zpravidla uzavírají franšizové koncepty z oboru gastronomie.
- Výše vstupní investice se nejčastěji pohybuje v rozmezí od milionu do pěti milionů korun. Výjimku tvoří franšizové koncepty z oboru gastronomie a obchodu, kde vstupní investice přesahují pět milionů korun.
- Více než polovina systémů zveřejňuje výši průběžného poplatku, který se pohybuje od 2 procent do 14 procent z obrátu. V průměru se průběžný poplatek pohybuje v rozmezí 3 až 5 procent z obrátu. ●

Co je to franšizing

Franšizing je odbytový systém, jehož prostřednictvím se uvádí na trh zboží a/nebo služby a/nebo technologie. Opírá se o úzkou a nepřetržitou spolupráci právně a finančně samostatných a nezávislých podniků, franšizora a jeho franšizantů. Franšizor zaručuje svým franšizantům právo a zároveň jim ukládá povinnost provozovat obchodní činnost v souladu s jeho koncepcí.

INZERCE

Podnikejte s námi, nebudete na to sami!

Důvody, proč podnikat s námi:

- Proověřené know-how.
- Komplexní podpora a poradenství.
- Vstupní a průběžné školení.
- Územní exkluzivita.
- Široká nabídka exkluzivních produktů.
- Metoda založena na výživovém poradenství zdarma a dlouhodobé spolupráci s klientem.



Nově je možné odkoupit i plně zavedené, ziskové poradny včetně personálu a stálé klientely.
Kontaktujte: Jan Gonda, e-mail: jan.gonda@naturhouse-cz.cz, tel.: +420 723 580 946

www.franchizing-naturhouse.cz


NATUR HOUSE
Odborníci na zdravé hubnutí

Jak začít byznys pod „zlatými oblouky“

McDonald's provozuje k dnešnímu dni 109 restaurací po celém Česku. „Jejich provozovatelé musí být plně ztotožnění s firemní kulturou a hodnotami,“ říká Radim Foltýn, franchising director McDonald's pro Česko a Slovensko

► Pracujete jako franšizový ředitel pro Českou republiku. Co máte v rámci této pozice na starosti?

Těch úkolů je několik. Primárně je to rozvoj našeho franšizového konceptu v Česku i na Slovensku, což znamená výběr vhodných provozovatelů pro naše restaurace a následně jejich provozování podle našich standardů. Do konce loňského roku jsem se rovněž podílel na rozvoji značky McCafé v obou zemích. V letošním roce se chci zaměřit zejména na rozvoj lidí a talentů, a to jak mezi franšizanty, tak zaměstnanci na všech úrovních.

► Popište ideálního kandidáta na provozování franšizy McDonald's.

Velmi důležitým aspektem je osobní motivace kandidáta stát se součástí silného konceptu a ochota podílet se na jeho každodenním rozvoji. Provozovatelé restaurací McDonald's musí být plně ztotožnění s firemní kulturou a hodnotami a aktivně je ve svých restauracích prosazovat. Úspěšnými kandidáty většinou bývají lidé, kteří již za sebou mají kariéru, ve které měli na starost vedení a motivaci lidí. Ideální kandidát si v rámci této činnosti svým vlastním úsilím vydělal dostatečně vysoký kapitál, který je ochoten investovat do svojí první McDonald's restaurace.

► Jak vysoký vlastní kapitál by měl zájemce mít k dispozici?

Minimálně 40 procent prostředků je nutné financovat z vlastních zdrojů. Cena restaurace se může pohybovat v řádu 20 až 35 milionů korun, takže to je zhruba 14 milionů. Zbýlých 60 procent hodnoty investice je následně možné financovat formou úvěru. Se získáním úvěrového financování novým franšizantům pomáháme. Spolupracující banky vnímají McDonald's jako nízkorizikové podnikání, a úvěr tak většinou poskytují celkem snadno.



► Od kdy a jaká je návratnost investice?

Návratnost počáteční investice kalkulujeme mezi 15 až 20 procenty, to je v rozmezí pěti až sedmi let. Nicméně ani tuto návratnost negarantujeme a je nutné, aby každý franšizant maximálně efektivně rozvíjel svůj byznys, a tím si zajistil vysokou návštěvnost restaurace a následný přísun cash flow.

► Co vše obsahuje výběrové řízení?

Otázka výběru správného kandidáta je poměrně precizní proces, který může společně s povinným provozním tréninkem trvat 12 až 18 měsíců. Nejprve je nutné podat oficiální žádost na naší webové stránce a vyjádřit zájem o účast ve výběrovém řízení. Následuje osobní nebo telefonický rozhovor, v rámci kterého si s žadatelem o licenci objasníme, co získání licence obnáší. Dále je nutné doložit několik dokumentů jako například životopis nebo přehled disponibilních finančních prostředků. Uchazeč musí rovněž absolvovat psy-

chometrický dotazník. V případě, že vyhodnotíme vhodnost daného kandidáta, následují dva dny v restauraci na pozici běžného zaměstnance, takzvaný On Job Experience. Zájemce si tak vyzkouší náplň zaměstnanců na vlastní kůži a my si ověříme jeho schopnost fungování v prostředí naší restaurace. Pokud i tuto zkoušku úspěšně absolvuje, tak je výběrové řízení ukončeno motivačními pohovory s vedením společnosti. Úspěšně absolvování výběrového řízení ještě neznamená získání franšizy, ale možnost nástupu do provozního tréninku.

► Je nutné trénink absolvovat? Co všechno obnáší?

Trénink je jedna z nutných podmínek pro získání naší licence. Nejde ji nijak obejít a potenciální franšizant se ho musí účastnit osobně. Celý proces trvá zhruba rok a je rozdělený do několika fází. V průběhu tréninku si kandidát projde všemi pozicemi napříč restaurací od smažení hranolek a grilování burgerů až po řízení restaurace. Poslední fáze rovněž obsahuje seznámení s fungováním jednotlivých oddělení Servisního centra.

► Jak McDonald's, respektive jeho franšizanti obstáli v době pandemie covidu-19?

Bylo to pro všechny náročné období, ale myslím, že jsme obstáli a hodně nás to naučilo. Jsem hrdý na všechny naše franšizanty a zaměstnance, kteří museli fungovat v těžkých a nepředvídatelných podmínkách. V té době jsme se maximálně věnovali rozvoji rozvozevých služeb McDelivery a podpoře stabilní a silně využívané platformy McDrive, což se ukázalo jako správný krok. Komplikovanější byla situace u restaurací v nákupních centrech a centrech měst, kde nebylo možné prodávat vůbec nebo pouze přes venkovní okénko. I přes to všechno je až neuvěřitelné, že se nám podařilo udržet všechny naše zaměstnance a nikoho za celou dobu nepropustit. ●

Z brigády se vyklubala moje životní kariéra

Cesta studenta k vysněné práci nemusí trvat dlouho.

Nechybí-li mu disciplína, houževnatost ani chuť na sobě pracovat, může se i v mladém věku vypracovat na ředitele pobočky OK POINT, jak ukazuje příběh Anety Kubrtové

► Jaká byla vaše cesta k finančnímu a realitnímu poradenství? Víme o vás, že jste začínala poměrně mladá.

Za vším stála brigáda na jedné z teambuildingových akcí společnosti Broker Consulting. Studovala jsem tehdy první ročník ekonomické fakulty na Technické univerzitě v Liberci a přirozeně chtěla mít brigádu v oboru, což tato poradenská firma v oblastech financí a realit do puntíku splňovala. Na akci jsem si domluvila, že k nim přijdu na pohovor, protože jsem měla zájem o dlouhodobou práci. Pohovor se mnou tehdy vedl můj dnešní manžel, který už ve firmě působil. Práci jsem získala, a tak jsem v březnu 2013 nastoupila k němu do týmu. Mé začátky nebyly nijak úžasné, ale místo kritiky mě šéf motivoval a jako můj garant se plně věnoval mému zapracování. Podpory se mi dostávalo i od dalších kolegů, takže zanedlouho se mi začalo opravdu dařit.

► Jak Broker Consulting pomáhá – i podle vaší zkušenosti – studentům a obecně lidem s nevelkou praxí stát se odborníkem v těchto oborech?

V zásadě nejvíc pomáhá v tom, že neklade důraz na předchozí zkušenosti, ale dává lidem prostor ukázat, co v nich je. Pro všechny tu platí stejná pravidla. Jejich součástí je absolvování pokročilého systému vzdělávání pro nováčky i zkušené konzultanty, který umožňuje získat a aktivně používat potřebné znalosti v realitách i financích. Každého nováčka tak systém provází všemi oblastmi finančního plánování, pomáhá mu rozvíjet obchodní dovednosti, vystupování a práci s klientem i v týmu. Ve firmě současně funguje speciální program pro zapracování studentů, díky němuž mohou dostudovat školu a zároveň už aktivně pracovat na své kariéře, na kterou tak nemusí čekat dlouhé roky.

► A co klienti? Jak jste si jako mladá konzultantka získala jejich důvěru?

Podle mého názoru záleží na osobním nastavení. A součástí toho mého byla disciplína, kterou jsem měla díky německému gymnáziu, brigádám a pravidelným sportovním tréninkům do-



slova vrytou pod kůži. Vzhledem k tomu, že mi bylo jen dvacet let, potřebovala jsem ještě posílit sebejistotu nutnou pro jednání s klienty, a v tom mi právě pomohl firemní školicí systém. V první fázi zaškolování jsem navíc na jednání s klienty vždy chodila s mým nadřízeným, který mi pomohl rychleji nabrat zkušenosti a zlepšit komunikační dovednosti.

► **Od vašich začátků jste ve firmě ušla pěkný kus cesty. Dnes řídíte franšízovou pobočku OK POINT v Liberci. Bylo to vaše dlouhodobé přání?**

To úplně nebylo, šlo spíš o přirozený vývoj. Autorem myšlenky byl můj manžel, který chtěl své mnohaleté aktivity ve firemní síti rozšířit o franšízové podnikání. Samozřejmě jsem celou dobu až do otevření pobočky v roce 2016 stála po jeho boku, prožila s ním její výstavbu i nábor zaměstnanců, ale sledovala jsem to všechno zpozvzdálí. Navíc jsem ještě dokončovala studium. S ohledem na manželovy další pracovní povinnosti jsem mu pak začala víc pomáhat s provozem pobočky, zejména s péčí o její zaměstnance a prohlubováním jejich obchodních a produktových znalostí. Stále více jsem se zapojovala do chodu pobočky a byla už pevnou součástí týmu. Ředitelkou pobočky OK POINT jsem se pak stala v roce 2017.

► Má váš manželský vztah nějaký vliv na vedení pobočky?

V podstatě vedeme OK POINT spolu, což vidím jako velké plus. Jsme totiž naprosto zastupitelní, vzájemně se skvěle doplňujeme – já řídím provoz pobočky, komunikuji s klienty, dohlížím na činnosti zaměstnanců, řeším produktové záležitosti, administrativu a zodpovídám za obchodní výsledky, zatímco můj muž určuje směr a podporává nás dále po lidské i profesní stránce.

► A jak se naopak profesní spolupráce odráží na vašem vztahu?

Jeden druhého více chápeme a maximálně se podporujeme. Když se nám témata k diskusi nahromadí, domluvíme si raději pracovní oběd, na kterém vše v klidu probereme, než abychom si jimi ubírali společný čas doma. Tam jsme sto procentní rodiče našeho chlapečka. Oba také milujeme sport, cestování a setkávání s rodinou a přáteli, takže na tyto věci si vždy najdeme čas.

► Čeho si na vás po pracovní stránce manžel nejvíce cení a čeho vy na něm?

Díky tomu, že jsme partáci doma i v práci, vím, že si váží mé pečlivosti, spolehlivosti a schopnosti jednat empaticky. Jeho největšími přednostmi jsou obrovský tah na branku, cílevědomost, trpělivost s podřízenými a neustálá snaha rozvíjet jak tým, tak sebe sama. ●

Zajímavé projekty franšizingu v Česku

Franšizing se v tuzemsku dynamicky rozvíjí a jeho popularita stále stoupá i přes určité zpomalení v minulých dvou letech, jež způsobila epidemie covidu-19

V příštích letech lze očekávat značný rozvoj sítí s cílem budovat pevnější a dlouhodobější odběratelské vazby. Potvrdí se předpoklad specializace s orientací na menší formáty provozoven (rodinné podnikání), snaha co nejvíce se přiblížit lidem. Koronakrise ukázala, že síťové podnikání a franšizing přináší konkurenční výhody.

Rádi bychom vám představili několik franšizových konceptů, členů České asociace franchisingu (ČAF), které jsou dlouhodobě úspěšné nebo které mají velký potenciál ke svému rozvoji.

V případě dalších dotazů k těmto konceptům či jiným podnikatelským příležitostem kontaktujte Českou asociaci franchisingu, caf@czech-franchise.cz

Fitness pro ženy ve 30 minutách

Franšiza Contours – fitness pro ženy – funguje na principu dlouhodobého vztahu se svými klienty. Náplň klubů Contours jsou kruhové tréninky, kdy se cvičí na posilovacích strojích a mezistanovištích a po pravidelných intervalech se místa střídají. V klubech lze také využít další cvičební pomůcky a možnosti, často



i sál na vedené lekce. Nedílnou součástí je sestavení vhodného jídelníčku a další doplňkové služby jako prodej sportovní výživy, sportovního oblečení a podobně.

Vstupy do klubů Contours jsou postaveny na dlouhodobých členstvích v trvání od tří měsíců výše. „Právě dlouhodobé pravidelné cvičení přináší reálné výsledky. Heslo fitness Contours je: pomáháme ženám ke skutečným změnám,“ říká vedoucí pražských poboček Markéta Brožová. Komplexní podpora pro franšizanta začíná jak před otevřením klubu, tak v průběhu celého podnikání. Kromě „standardní“ podpory, jako je školení trenérek, marketingové materiály, fitness know-how, zahrnuje zejména vlastní speciální on-line software, který usnadní vedení a organizaci pobočky.

Z kurýra úspěšný podnikatel – franšizant

Logisticko-technologická společnost DoDo stále raketově roste a dnes působí již v sedmi evropských zemích a zajišťuje kurýrní službu velkým nadnárodním hráčům. Postupně jí doručování svých objednávek svěřily značky jako Tesco, Košík, KFC nebo také Penny a Dr. Max. Výrazné urychlení zahraniční expanze firmě přineslo spuštění franšizového programu DoDo Partner, který zájemcům dává šanci aktivně se na úspěchu logistické firmy podílet a růst spolu s firmou. S pomocí franšizingu se DoDo daří logisticky pokrývat nejen česká města a vzdálenější regiony, ale také města zahraniční. Výměnou za usnadnění expanze DoDo franšizovým partnerům nabízí nejen propůjčení vlastní logistické platformy, know-how a vozů, ale především přístup k již nasmulovaným klientům.

„Potenciální franšizoví partneři nemusí nutně mít předchozí zkušenosti v logistice, je to pro ně spíše výhoda na startu. Několik franšizantů tedy vzešlo z řad kurýrů DoDo, kteří si postupně pořídili vlastní flotilu s týmem kurýrů a osamostatnili se,“ říká Stanislav Nečas, který má program DoDo Partner na starost. Ačkoliv DoDo poskytuje svým partnerům potřebnou technologii, tréninkový program i nasmulovanou klientelu, stále jde podle Nečase o podnikání jako každé jiné. Je tedy potřeba,



aby franšizanti byli připraveni na to, že vlastní podnikání je cesta, která s sebou přináší radosti i starosti.

Originální relaxace

Koncept ORIGINAL BEER SPA nabízí ojedinělý přístup k lázeňským zážitkům, přestože jsou založeny na tradičních procedurách. Relaxační lázeň probíhá ve vířivé dubové kádí a následný odpočinek na lůžku z pšeničné slámy, který pomůže plně absorbovat všechny vitaminy a extrakty z koupele. Během celé procedury nebo po následném posezení u krbu lze neomezeně ochutnat čerstvý domácí pivní chléb i samotné pivo.

Koncept ORIGINAL BEER SPA je držitelem mnoha prestižních mezinárodních ocenění za originalitu, vynikající služby a kvalitu. Koncept si získal popularitu po celém světě. To potvrzuje i ocenění „Spa of the Year 2022“ od Travel & Hospitality Awards.

Cílem rozvoje konceptu ORIGINAL BEER SPA formou franšizingu bylo poskytnout zájemcům možnost využít jedinečnou a úspěšnou



projekt k vlastnímu podnikání. „Jelikož jsme rodná firma, tak přistupujeme ke každému franšizantovi individuálně a snažíme se vždy maximálně pomoci s implementací franšizy. Jako jediné pívň lázně máme oficiálně certifikovaný franšizový systém a složení pívň koupele. Ke spokojenosti našich klientů a franšizantů přispíváme hlavně neustálými inovacemi a zvyšováním kvality,“ vysvětluje Jaromír Pažout, spolumajitel firmy.

Koncept daný zákonnou povinností

Franšiza EXTÉRIA MARKET je jediným obchodním franšizovým konceptem, jehož služby jsou dané zákonnou povinností v oblasti bezpečnosti a ochrany zdraví při práci pro všech-



ny podnikatele. S rostoucími požadavky na dodržování hygienických opatření a častějšími kontrolami začala růst také poptávka po službách v oblasti bezpečnosti práce. To dává jedinečnou příležitost novým zájemcům o budování vlastního podnikání s EXTÉRIA MARKETEM právě v této zákonné oblasti s poptávajícími klienty.

Franšizant EXTÉRIA MARKETU se nemusí obávat toho, že se v problematice bezpečnosti a ochrany zdraví při práci (BOZP) či požární ochrany (PO) neorientuje na sto procent. EXTÉRIA mu poskytne veškerá školení, a především přesný návod, jak podnikat a uspět. Franšizantovi EXTÉRIA MARKETU nesmí chybět zájem, odhodlání a obchodní duch. Nemusí budovat velké provozovny ani sklady, centrála mu vybaví EXTÉRIA MARKET takzvaně na klíč. Investice do založení obchodního místa je tak skutečně minimální a návratnost časově rychlá. Dobře vedená pobočka dosahuje zisku již v prvním roce po svém otevření a do pěti let představuje pro majitele pasivní příjem.

Motýli pro radost

Motýlí dům je speciálně vybudovaný a veřejnosti přístupný ekosystém, ve kterém se simuluje přirozené podmínky pro zdravý a aktivní život exotických motýlů. Jedná se o výletní



atrakci, která platícím hostům umožňuje spatřit z bezprostřední blízkosti stovky živých exponátů – motýlů pocházejících z oblastí deštých pralesů Jižní Ameriky, Mexika, Thajska, Filipín, subsaharské Afriky a dalších zemí.

Návštěva motýlího domu je kontaktní prohlídkou. Neexistují tam žádné bariéry mezi motýly a návštěvníky. Exotičtí motýli nemají vrozený strach z lidí a mnohdy s nimi i přímo interagují (například přistanou na rameno hosta).

Motýlí dům Papiilonia může realizovat a provozovat naprostý laik v oboru. Franšizant získá podrobné know-how, školení a zajištěny jsou i doprovodné služby pro bezproblémový provoz (například pravidelné dodávky motýlích kukel). ●

INZERCE

Získejte až **1 000 000 Kč**
na otevření restaurace



FRANCHISE

**Otevřete si svoji
vlastní restauraci
už od 50 m²**

Více informací naleznete na
franchise.pizzahut.cz

Byznys, kterému se daří i v krizi

Finanční pobočky Partners Market letos slaví dvě výročí – otevření 100. pobočky v únoru a 10 úspěšných let na českém trhu

Skupina Partners má aktuálně pátou největší síť poboček ve financích na trhu a brzy se posune na druhé místo. Do konce roku bude otevřeno nejméně 140 fungujících Partners Marketů. Pobočky přinášejí i do menších měst finanční gramotnost, dostupnou špičkovou finanční službu a široký výběr finančních produktů.

Majitelé Partners Marketů jsou úspěšní lokální podnikatelé, kteří se rozhodli pro nezávislost, byznysový úspěch a rostoucí zisk i v menších českých městech. To vše jim vlastní pobočka přinesla. Mají manažerské zkušenosti, jsou to lidé středního věku s kontakty, kteří se nebojí investovat peníze a ví, co chtějí. Významnou roli pro jejich úspěch hrají kontakty a dobré jméno v jejich regionu.

Co říkají na své podnikání ti, kteří si v Partners otevřeli první pobočky před deseti lety:

- ▶ 1. Co vám přineslo otevření vlastního byznysu ve financích?
- ▶ 2. Kam aktuálně ve svém podnikání směřujete?



Jindřich Sedláč, Partners Market Tišnov

1. Projekt vlastní pobočky pro mě od začátku představoval obrovskou životní výzvu, naplnění a propojení mých schopností, zkušeností a podnikatelských plánů. Nakonec se pro mě stal doslova vášní a samotný Partners Market druhým domovem. Podnikání mě přivedlo na cestu dalšího intenzivního vzdělávání a osobního rozvoje, jak v manažerské, tak i poradenské roli. Dnešní podoba finančně poradenské čin-

nosti v rámci franšizové sítě se velmi razantně posunula od prvních krůčků, které jsme dělali ze začátku v roce 2012. V rámci pravidelného servisu se dnes dokážeme perfektně postarat o více než 2 500 klientů, a přitom pokrýt i požadavky klientů, kteří přijdou přímo z ulice. Rozvíjíme naši lektorskou činnost na základních, středních i vysokých školách a program finančního vzdělání posouváme i směrem k firmám a podnikům.

2. Vizí následujících dvou let je otevření dalšího Partners Marketu a očekáváme posunutí poboček směrem k Partners Bance, jejíž licenční řízení aktuálně probíhá. Plánuji navýšit klientský kmen o tisíc lidí a přijmout dalších pět finančních poradců do našeho týmu. Když dnes po deseti letech na trhu bilancuji, mohu říct, že jdeme cestou naplnění celého našeho týmu, který se na společném projektu pobočky jako přístavu jistoty, profesionality a perfektní služby podílí.

Josef Kubíček, Partners Market Hradce Králové

1. Na podnikání mě baví, že se i po deseti letech mám pořád co učit, kam se posouvat. Je to práce v malém „rodinném“ kolektivu, a tak můžeme naše podnikatelské zkušenosti přenášet i do osobního života, ale i naopak. Je to taková nekonvenční inspirace.

2. Stále si držíme náš byznysový růst, rozvíjíme se a hledáme nové kolegy, kteří vidí v našem oboru perspektivu, a chceme být pro klienty v Hradci Králové číslo jedna v oblasti financí. Naším klientům přinášíme perfektní servis a fi-



nanční služby tak, aby měli své peníze v dokonalém pořádku. A v oblasti investic se chceme klientům starat o miliardu korun, protože smysluplně zhodnocované peníze a rezervy jsou základ finančního bohatství lidí.

Štěpán Kuchař, Partners Market Příbram

1. Podnikání mě osobně naučilo pokoře a pracovně práci s lidmi, jejich motivování a celkové vedení týmu. Ale neustále se dál učím. Celé naše podnikání nabralo poslední tři roky velkou dynamiku. Projevilo se to jak v rostoucím ob-



ratu pobočky, tak i v práci s klienty. Těm jsme vždy nabízeli komplexní finanční službu – zajištění příjmu a majetku, pořízení vlastního bydlení a tvorbu rezerv, ale zatímco před deseti lety bylo slovo „investice“ skoro sprosté slovo, dnes klienti sami chtějí investovat a smysluplně zhodnocovat peníze, což nás těší. Vždy jsem chtěl mít vlastní pobočku a zaměstnávat lidi, ale i slušný příjem a svobodu rozhodovat o svém čase i práci, a to se mi splnilo.

2. Na pobočce je nás šest a staráme se o 2 500 klientů. Stabilizovali jsme se a plánujeme se posouvat dál, do dalšího patra budovy, pak budu moct rozšířit tým i počet klientů na dvojnásobek. Další cash flow chci investovat do nové pobočky v Dobříši, je to mé rodné město, mám tam rodinu, hrál jsem tam fotbal a trénoval, znám tam plno lidí, je to moje srdcovka. Za těch deset let jsme se celkově hodně posunuli. Začínali jsme na zelené louce a dnes se v Partners plánuje otevření banky, což pro nás bude další velký krok. ●

Pozorujeme, jak franšizanti sklízí úspěchy

Úspěšná společnost musí mít podle předsedy představenstva TrustWorthy Investment Holding SE Michala Spurného pevnou distribuční síť



► Tento měsíc jste spustili projekt nazvaný Roadshow. O co se jedná?

Společnost TrustWorthy Investment od roku 2020 pracovala na finálním konceptu franšizingu. V dubnu jsme se rozjeli do jednotlivých měst a při Roadshow finalizujeme spolupráci s našimi partnery v jednotlivých regionech. Cílem je mít v každém krajském městě franšizu. Průběžně můžeme prohlásit, že zájem je nad očekávání. A již dnes víme, že je Roadshow úspěšná. Nejenže jednáme i o městech, kde jsme Roadshow neplánovali, máme navíc zájemce i mimo území Česka.

► Proč jste se rozhodli rozšířit své aktivity i směrem k franšizingu?

Úspěšná a udržitelná společnost na trhu musí mít pevnou distribuční síť. Vyhodnotili jsme po letech zkušeností, že franšizový koncept je nejlepší. Krásně se vše po-

tvrdilo v období pandemie covidu-19. Je to naše nová strategie, kterou na trhu budeme udržovat. Vidíme velký zájem o podnikání na trhu s drahými kovy a právě pomocí franšizingu propojujeme jednotlivé regiony se silnými partnery, kteří vidí své vlastní podnikání v jednom konceptu. Nebyla nikdy lepší doba začít podnikat na trhu s drahými kovy a vlastní franšiza to lidem ještě usnadňuje.

► Jak dlouho jste připravovali tento projekt spolupodnikání?

Drobnohledem si naše společnost procházela skoro rok. Koncept se připravoval ve spolupráci s Českou asociací franchisingu. Dnes máme vše nastaveno podle mezinárodních standardů a můžeme koncept využívat naplno. V následujících letech nám to dává prostor pro daleko rychlejší expanzi napříč zeměmi nejen v EU.

► Budou osloveni zájemci i mimo Českou republiku?

Jednáme s lidmi z Polska, Rakouska, Maďarska, Lotyšska. Naše orientace je na země Evropské unie. Díky vlastní rafinační lince se nesoustředíme jen na prodej drahých kovů, ale i na zpracování a rafinaci odpadů, které drahé kovy obsahují.

► Co vše od vás franšizant získá, jakou podporu může od vás očekávat?

Značka TrustWorthy Investment je na trhu již přes deset let. Díky mnohaletým zkušenostem máme znalost globálního trhu s drahými kovy, diamanty, numismatikou. Naši partneři, s nimiž spolupracujeme, jsou přední rafinérie, mincovny nebo centrální banky. Franšizant má díky tomu vše na stříbrném podnose. Propracovaný IT systém, smluvní a obchodní podmínky, kompletní vzdělávání. Vše, aby člověk mohl začít podnikat a rychle dosáhl úspěchu.

► Potřebují mít zájemci nějakou kvalifikaci?

Lidé mají díky vzdělávacímu konceptu v TrustWorthy Investment všechny informace, které potřebují pro podnikání na trhu s drahými kovy. Někdy jsme i rádi, že s námi spolupracuje člověk, který s trhem s drahými kovy nemá zkušenosti, vše se rychle naučí. Spolupracují s námi lidé, již vidí dlouhodobou perspektivu a možnosti, které obchod se zlatem, stříbrem, platinou, diamanty, numismatikou umožňuje.

► Máte již dvě aktivní franšizy. Splnilo očekávání?

Dnes už máme zasmluvněno pět míst. Pozorujeme, jak se franšizanti vrhají do práce a sklízí ihned úspěchy. Vidíme, že franšizový koncept byla ta nejlepší varianta. V následujících letech kvůli vysoké inflaci, bezpečnostní nestabilitě a válečným hrozbám budou zlato nebo jiné drahé kovy pojistkou, která lidem umožní jistotu. S touto jistotou mohou podnikat i ti, kteří se rozhodnou pro franšizing v TrustWorthy Investment. ●