

Franchising'in ABC'si

Derleyen

E.Aysan Dođaner

Uçan Balon Franchise kurucusu

aysandoganer@gmail.com

539 409 08 32 – 216 461 83 62

FRANCHISING NEDİR?

Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında oluşturulan sözleşmeye dayalı bir ilişkiyi tanımlıyor. En yalın anlatımıyla franchisingi, 'hak sahibine verilen para karşılığında belirli sınai hakları ticari alanda kullanma izni' olarak özetlemek mümkün. **Franchising sözleşmeleri**, bir ürün, bir marka ya da bir hizmeti kapsıyor olabilir. İmtiyaz sahibi tarafın, belirli bir süre şartı ve bazı sınırlamalarla ticari işlerini yürütmek üzere bu hakkı ikinci bir tarafa devretmesi söz konusu. **Franchising'in en önemli tarafı** imtiyaz hakkını veren tarafın işin yönetim ve organizasyonu konusunda know-how yani bilgi ve destek sağlıyor olması.

'Franchising' kelime anlamı olarak tam olarak neyi ifade ediyor, Türkçe karşılığı var mı?

Türkçe karşılığı 'imtiyaz' olan franchise İngilizce bir kelime. Fransızca 'affanchir' olan franchise verme sözcüğünden türetilen franchisor ise 'franchising imtiyaz verme' olarak Türkçe'ye çevrilebilir. Buradan yola çıkarak yapılan tanımlamaya göre franchisor; bir ürüne, hizmete veya bilgi birikimine, bunlara ait kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya/isme sahip olup da, bunların satış dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı veren taraf anlamına geliyor. Franchisee ise, doğrudan veya dolaylı bir malı bedel karşılığında franchisor'un ticari adını/markasını, know-how'ını, iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini ve diğer sınai/fikri mülkiye haklarının kullanımını üstlenen taraf demek.

Bunlar dışında karşınıza çıkacak yabancı terimler 'Franchise Fee' ve 'Royalty' olacaktır. Franchise Fee; franchisee'nin, isim, marka veya sistemi kullanma hakkı karşılığında franchisor'a ödediği başlangıç bedeli anlamına geliyor. Türkçe karşılığı ile 'giriş bedeli'. Yıllık ciro ve kardan, anlaşmada belirlenen oranlarda yüzde olarak ödenen royalty ise, bir lisans

veya ticari marka sahibinin sahip olduğu hakları bir başkasına devretmesi karşılığında aldığı bedel demek. Bunun tam karşılığı olan Türkçe terim ise 'lisans bedeli'.

Bu sistem dünyada da kabul gören bir sistem midir? İlk olarak ne zaman nerede ortaya çıktı ve Türkiye'de ne zamandır uygulanıyor?

Tüm dünyada kabul gören bir sistem olan franchising'in temelleri ABD'de bir yüzyıl öncesine kadar dayanıyor. 1863 yılında Singer Dikiş Makineleri şirketinin dağıtım sisteminde yaptığı uygulama bugünkü anlayışına uygun ilk örnek sayılıyor. İlk örnekler arasında 1988'de General Motors'un ve 1902'de ilaç sektöründe Racall'ın uygulamaları da gösterilebilir. Franchising sisteminde asıl patlamanın yaşandığı dönem ise 1950'lerin sonları. Bu dönemde ticaret yapmanın farklı bir yöntemi olarak tanınan franchising , 1960'larla birlikte girişimciliğin gelişmesini sağlayan önemli bir araç olmuş. Yıllar itibariyle giderek benimsenen

ve yaygınlaşan sistem, ayrı bir uzmanlık alanına gelmiş. Bu gelişmelerin etkisiyle 1960'da franchising sektörünün ilk birliği olan IFA 'Uluslararası Franchise Birliği' (International Franchise Association) kurulmuş.

1970'li yıllarda Avrupa'da hızla yaygınlaşan franchising sisteminin ülkemizde uygulamaları ise, 1980'lerin ikinci yarısına rastlıyor. Franchise vererek Türkiye pazarına ilk giren firmalar; McDonald's, Pizza-Hut, Wendy's ve Kentucky Fried Chicken gibi dünyaca ünlü fast food zincirleri oldu. Türkiye'ye fast-food ile giren ve özellikle hizmet sektöründe büyük ilgi ile karşılaşan franchising, özellikle son yıllarda çok hızlı bir biçimde yaygınlaşmaya başladı.

Franchising'in Türkiye'de yasal alt yapısı mevcut mu?

Başlangıçta ülkemizde franchising konusundaki hukuki düzenlemeler mevcut genel kanunlar çerçevesinde yürütülmekteyken, 1994 tarihli 'Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun' ve bu kanun uyarınca 1998 yılında Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan 'Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği' ile daha sağlıklı şekilde uygulama imkanına kavuşmuş durumda.

FRANCHISING KAVRAMLARI

Franchise Veren (Franchisor, Franchiser)

Sistemin ve markanın haklarına sahip olan ve franchise anlaşması ile bu hakları üçüncü yatırımcılara kullandıran kişi veya kuruluştur. Franchise veren, sistemi kuranın kendisi olabileceği gibi, sadece franchise haklarını satma yetkisine sahip bir başkası da olabilir. Franchise verenin aynı sistemle çalışan kendi işletmesi veya işletmeleri olabilir veya olmayabilir. Franchise veren, sistemin gereği olan araştırma, eğitim, denetim, vb. gibi destekleri üstlenir.

Franchise Alan (Franchisee)

Sistemin ve markanın belli bir satış-hizmet noktası ve/veya bölgesi için haklarını anlaşma ile alarak uygulayan bağımsız yatırımcıdır.

Bölge Franchise Alan (Area Franchisee)

Franchise veren, pazarın belli yükümlülüklerini ve haklarını belli bir coğrafi alanda bölge franchise alana devreder. Bölge franchise alan bazı sistemlerde alt franchise alanlara işletme açtırabilir, bazı sistemlerde sadece kendisi işletmeler açabilir. Bölge franchise alan, sistemin gereklerine göre, adeta bir franchise veren gibi alt franchise alanın seçimi, işletme yeri seçimi, eğitim, denetim, mal temini vb. gibi işlevlerin bir veya bir kaçını üstlenebilir.

Alt Franchise Alan (Sub Franchisee)

Bölge franchise alan tarafından sistemi ve markayı kullanma hakkı anlaşma ile verilen kişi veya firmadır. Bazı sistemlerde anlaşma doğrudan bölge franchise alan ile alt franchise alan arasında yapılırken, bazı sistemlerde franchise veren anlaşmaya kendisi taraf olmaktadır.

Masterfranchise Alan (Master Franchisee)

Yurt dışında geliştirilmiş bir sistem ve markanın belli bir ülkede kullanma haklarını alan kişi veya kurumdur. Bazen sadece masterfranchise alanın işletme açmasına izin verilirken, çoğunlukla kendi altında franchise satış hakkı da verilir. Bazı sistemlerde verilen franchise'lar masterfranchise alana bağlıyken, bazılarında doğrudan yurtdışındaki merkeze bağlı olurlar.

Sistem (Franchise System)

Franchise ilişkisi kapsamındaki kural ve görevlerin bütünü tanımlar. Faaliyet konusu perakendecilik işinin yer seçimi, kurulması, işletme prosedürleri, satış teknikleri, markaların kullanımı, personelinin eğitimi, işletmenin denetimi, franchise alanların seçimi, franchise anlaşması gibi konular belirlenir.

İşletme (Outlet, Store)

Perakende işinin yapılmasına kullanılan fiziki ortamı tanımlar. Genellikle ürün veya hizmet satışında kullanılan mağaza, dükkan, restoran, otel, ofis, depo gibi yapılardır. Telefon veya internet üzerinden sipariş alınarak müşterinin yerinde satılan veya postayla/internetle gönderildiği ürün veya hizmetler (örn. temizlik, bakıcılık, web hizmetleri, vb.) söz konusu olduğunda ev, ortak kullanılan ofis, bilgisayar, internet, depo, vb. işletmeyi oluşturan unsurlardır.

Franchise Giriş Bedeli (Royalty, Lumb Sum Fee)

Franchise alanın, sisteme girmek için başlangıçta franchise verene ödediği bedeldir.

Franchise Kullanım Bedeli (Franchise Fee)

Çoğu sistemlerde franchise alanın işletme süresince sistemi ve markayı kullanması karşılığında franchise verene ödediği bedeldir. Genellikle aylık bazen haftalık alınan bedel cironun veya karın belli bir oranı olabileceği gibi, başka büyüklüklere, örneğin işletme alanına veya hizmet birimi adedine göre de alınabilir. Kullanım bedeli için bir taban sınır konabileceği gibi, aylık sabit bir ödeme de alınabilir.

Reklam Fonu (Advertising Fee)

Çoğu sistemlerde merkezden yapılan toplu reklam harcamaları için bir fon kurulur ve işletmelerden katkı bedeli toplanır. Bu bedel genellikle ciro ile orantılı tanımlanır.

FRANCHISE PROTOTİPİ

Franchise İşletme Modeli'nin başarısı, iş dünyasının tartışmasız en önemli yeniliğidir.

Franchise İşletme Modeli, bir yıl içinde, yeni kurulan bağımsız işyerlerinin yüzde 50'yi aşan başarısızlık oranı karşısında, yüzde 95'lik başarı oranına ulaşmıştır. Bütün işlerin ilk beş yıl içerisinde yüzde 80'i başarısız olurken, Franchise işletme modeline göre kurulan işyerlerinin yüzde 75'i başarılı olmuştur!

Bu başarının nedeni Franchise Prototipi'dir.

Franchisor için, Prototip hayalin canlı modeli, mikrokozmostaki hayal olmaktadır. Prototip, bütün yaratıcı düşüncelerin kuluçka makinası ve ana okulu, yaratıcılığın pragmatizmle beslenerek yeniliğe dönüştüğü bir istasyondur.

Franchise Prototipi, ayrıca, işletme içerisinde uygulamaya konmadan önce ne kadar iyi çalıştığını görmek üzere, bütün varsayımların sınıandığı yerdir.

Franchise, bu prototip olmadan herhangi bir işletme kadar düzensiz ve karmaşık, gerçekleşmesi olanaksız bir hayal olur.

Prototip, hipotez ile eylem arasında bir tampon rolü oynar. Çatışan fikirler dünyası yerine, fikirlerin *gerçek* dünyada test edilmesini sağlar. Tek değer kriteri, nihai soru olan "İşler mi?" sorusuna verilecek cevap olur.

Franchisor, Prototip'ini tamamladıktan sonra, lisans hakkını verdiği yere döner ve "Şimdi nasıl işleyeceğini göster bana," der.

İşler. İş sistemi götürür. İnsanları sistemi yönetir.

Sistem Her Sorunun Çözümüdür

Franchise Prototipi'nde, *sistem* her türlü işletme ve insani kurumun ezelden beri yaşadığı bütün problemlerin çözümü haline gelir. *Sistem* bir işyerinin yürüyebilmesi için gerekli bütün elemanları birleştirir.

İşletmeyi bir makinaya, daha doğrusu, çok canlı olduğu için bir organizmaya, gerçekleşen bir hedefe doğru uyum içinde ilerleyen parçaların birleştiği bir bütüne dönüştürür. Atasını oluşturan Prototip'le daha önce hiç görülmemiş bir şekilde çalışır.

Ray Kroc'un McDonald's'ında, iş sisteminin mümkün olan bütün ayrıntıları prototipte önceden test edilmiş ve emek-yoğun bir işletmede daha önce hiç görülmedik derecede kontrolden geçirilmiştir.

Sulanmasını önlemek için parmak patatesler bekleme deposunda yedi dakikadan fazla bekletilmez. Sulanmış patates Mc Donald's'ın patatesi olamaz. Hamburgerler kıvamını kaybetmemesi için tavalarda on dakikadan fazla tutulmaz.

Boyu ve ağırlığı kesinlikle aynı olan donmuş etler, kalıptan aynı zamanda geçirilir.

Turşular dilimlerin arasından düşüp müşterinin üstünü kirletmesin diye belli bir biçimde elle yerleştirilir.

Yiyecekler müşterilere altmış saniye veya daha az bir zamanda teslim edilir.

Anahtar sözcükler **disiplin, standartlaşma** ve **düzendir.**

Temizlik, görünüşte önemsiz kabul edilen ayrıntıların yanında, üzerinde titizlikle durulan bir konudur.

Ray Kroc, müşterinin pahalı olmayan ile özensizlik ve ucuzluğu bir tutmamasını sağlamakta kararlıydı. Dünyanın hiçbir yerinde en ufak ayrıntılara bu kadar dikkat edilmiyor, hiçbir sistem müşterinin beklentilerinin her zaman ve aynı şekilde karşılanacağı güvencesini bu kadar veremiyordu.

Ray Kroc'un sistemi, marka franchise'lerinden farklı olarak, franchisee işletmelere mümkün olduğu kadar az iş bırakmaktaydı.

Bu, franchisee'nin önce yoğun bir eğitim programından geçmesi zorunluluğuyla sağlanmaktaydı.

Mc Donald's da buna Hamburgeroloji Üniversitesi deniyordu.

Burada *franchisee'ye nasıl hamburger yapılacağı değil, hamburger yapan sistemin – McDonald's'ın müşterilerini her zaman tatmin etmesini sağlayan sistem- nasıl işletileceği öğretiliyordu.* Bu sistem, Mc Donald's'ın görülmemiş başarısının temel nedeni olacaktır.

Öyleyse McDonald's'ın kendisini “Dünyanın En Başarılı Küçük İş” olarak nitelendirmesinde şaşılacak bir yan var mıdır?

Evet, vardır!

Ray Kroc'un kırk yıl önce yarattığı her olağanüstü ayrıntı, bugün için daha da olağanüstüdür.

İster Hamburger Üniversitesi, ister turşuların yerleştirilmesi, ister hamburger ekmeklerinin servis öncesi tam olarak ısıtılma şekli, isterse köftenin kalınlığı olsun, bu özelliklerin hepsi, Ray Kroc'un ölümünden çok sonraları dahi, franchisee tarafından McDonald's'ın temelini oluşturan sistem olarak bilinmektedir.

Daha önce nasılsa, şimdi de aynıdır. Franchisee sistemi öğrenince işin anahtarı teslim edilir.

Anahtar Teslimi adının nedeni budur.

Franchisee, sistemi kullanma hakkının lisansını alır, nasıl çalıştıracağını öğrenir, sonra “anahtarı çevirir”. Gerisini işletme halleder. Ve franchisee bu işi sever!

Franchisor İş Tasarlar, Size İş, Sistemi Nasıl Yürüteceğinizi Öğrenmek Kalır

Franchisor işi iyi tasarlamışsa, bütün problemler önceden düşünülmüştür. Franchiseeye kalan, işi, sistemi nasıl yürüteceğini öğrenmektir.

Franchise prototipinin özü budur.

Sistemi kavrayıp mükemmelleştirmek. Uygulamaya geçmeden önce nasıl çalıştığını öğrenmek.

Sistem sizin işe kattığınız bir şey değildir. Sizin işin kurulma sürecinden çıkardığınız bir şeydir.

Franchise Prototipi şu kalıcı sorunun cevabıdır: “Bir yandan ona bu hizmeti sağlayan işletmenin denetimini elde tutarken, öbür yandan müşterimin isteğini nasıl karşılarım?”

Girişimci için Franchise Prototipi, vizyonunun gerçek dünyada şekillenmesini sağlayan araçtır.

Yönetici için Franchise Prototipi, sisteme yaşamasında çok önemli bir yer tutan düzeni ve öngöründe bulunma gücünü sağlar.

Teknisyen için Franchise Prototipi, sevdiği işleri –teknik işler- yapma özgürlüğünü bulduğu yerdir.

Küçük iş sahibi için Franchise Prototipi, yürüyecek bir iş kurarken, içindeki üç kişiliği dengeli bir şekilde beslemesini sağlayabilecek araçtır.

Sonunda buldunuz: **Franchise Prototipi, aramakta olduğunuz modeldir. Franchise Prototipi işleyen bir işyeri modelidir.** Girişimci, Yönetici ve Teknisyen’i aynı anda tatmin edebilecek dengeli modeldir.

Her zaman yerindedir!

O McDonald’s’dadır. Yurtiçi Kargo’da. Starbucks’ta, Acıbadem Hastanesi’nde, Mavi Jeans’te. BİM’de, Kentucky Fried Chicken’da, Tatlıcı Tombak’ta, Pizza Hut’da.

Orada, her zaman, sizin kendisini keşfetmenizi bekliyor!

Franchising biçiminde olsa da olmasa da, çevrenizdeki olağanüstü bir işletmenin temelinde, sahibinin yürüttüğü bir Sistem şeklinde beklemektedir.

Ne de olsa bunların hepsi, aslında Franchise İşletme Modeli’ne göre çalışır.

Olağanüstü her işletmeyi rakiplerinden başarısıyla ve tercih ettiği sistemle ayıran bir işyerine sahip olmanın yoludur. Bu şekilde bakıldığında, dünyadaki bütün büyük işler franchise işletmeleridir.

- Buradaki soru şudur: Kendi işinizi nasıl kuracaksınız?
- Bu güçlü ve özgürleştirici düşünceyi kendinize nasıl uygulayacaksınız?
- Kendi Franchise Prototipi'nizi nasıl yaratacaksınız?
- Ray Kroc gibi, her gün beklendiği gibi, fazla bir çaba harcamadan ve karlı işleyen bir işi nasıl kuracaksınız?
- Sizensiz de yürüyebilecek bir işi nasıl kuracaksınız?
- Hayatı daha dolu dolu yaşayabilmek için nasıl daha fazla özgür kalabilirsiniz?

Anladınız mı? Niçin çok önemli olduğunu görüyorsunuz?

Çünkü bunu başarıncaya kadar, hayatınız işinizin kontrolunda olacak!

Bu düşünceyi kendinize uygulayınca, özgür kalma yoluna girmişsiniz demektir!

FRANCHISING TÜRLER

Franchising uygulamaları, **uygulandığı ülkeye göre** ve **sunulan fırsatlar açısından** iki grupta ele alınıyor.

Sistem uygulandığı ülkeye göre; ‘ulusal’ ve ‘uluslararası’ olarak, sunulan fırsatlar açısından ise; ‘ürün ve marka franchising’i ve ‘işletme sistemi franchising’i şeklinde sınıflandırılıyor. Uçan Balon çocuğunun uygulamakta olduğu model İşletme Sistemi Franchisingi olduğundan burada sadece bu sistemi açıklamanın yeterli olacağını düşünüyoruz.

İşletme Sistemi Franchisingi;

Burada franchisee ve franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetleri de içeren bir işbirliği yapılmaktadır. Daha basit bir anlatımla, bu tür franchising ‘akıl satmak’ olarak tanımlanabilir. Oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri bu sınıflandırma içerisinde yer almaktadır. Son yıllarda işletme sistemi franchising’inin büyüme hızı diğer franchising'lere göre daha fazladır.

İşletme sistemi franchising’i diyebileceğimiz “Business Format Franchising” **sözleşmesinde yer alan dört temel unsur ise şöyledir;**

- Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılmasını için franchisee'ye izin verir.
- Franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetim söz konusudur.
- Yine sözleşme boyunca franchisor, franchisee'ye belirli yardım ve hizmetlerde bulunur.
- Bu imtiyaza karşılık bedelin ödeme şekli olan ‘royalty’nin miktarı periyodik ödemeler şeklinde tespit edilir.

FRANCHISING' N FRANCHISEE AÇISINDAN AVANTAJLARI

Kendi işinizi kurarken **kaybedeceğiniz zaman ve enerji bu sistemle minimize edilmektedir.** Sistem, aynı zamanda bir açık öğretim fakültesi gibi de algılanabilir. **Yılların birikimi ve deneyimi girişimcilere kısa zamanda verilen eğitimlerle aktarılmaktadır.** Daha önce denenmiş, başarılı kanıtlanmış ve tanınmış bir marka ile birlikte, işletme sistemine ait teknikleri ve prosedürleri kullanmak mümkün olmaktadır. Bu da franchising sistemini benimseyen bir girişimcinin, Amerika'yı yeniden keşfetmesini engellemektedir. **Kısa zamanda işin püf noktalarını öğrenen girişimci, gerçek bir rekabet üstünlüğüne sahip olmaktadır.** Franchise veren işletme Franchisee'ye eğitim hizmetleri ve uzman personel desteği sağlamaktadır. **Bu sistemde girişimcinin arkasında sürekli olarak danışmanlık alabileceği, her konuda kendisine destek olan "bir bilen" bulunmaktadır.** Böylelikle iş dünyasına yeni adım atan bir girişimcinin finansal olarak istihdam edemeyeceği profesyonellerle beraber çalışabilme şansı doğmaktadır.

Girişimci, önemli ölçüde para harcayarak oluşturabileceği müşteri potansiyeline franchising sayesinde, işini kurar kurmaz sahip olmaktadır. Tanınmış markaların sağladığı sürekli müşteri ve iş yapma imkanından yararlanabilme şansı doğmaktadır. Marka, tüketici tarafından kabul gördüğü ve bilindiği için, girişimci rahatlıkla ürünü satabilmektedir.

Girişimci, hazır bir sisteme sahip olarak işe başladığı için reklam ve tanıtma giderlerinden tasarruf sağlanmaktadır. Kaliteli personel bulma, işe alma ve yetiştirme konularında franchise veren işletmenin tekniklerinden yararlanılmaktadır.

Franchise veren işletmenin mali ve hukuk danışmanlarından yararlanılmaktadır. Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme çabalarından yararlanılmaktadır. Mali, ticari ve personel konularında sağlanan destekle, teknik işlemlere ağırlık verilip başarı şansı artırılmaktadır. **Bu sayede girişimci tüm zamanını ve enerjisini satış ve pazarlama üstüne yoğunlaştırabilmektedir.** Girişimci, kendisi gibi aynı işi benimseyen ve işletmelerini kuran insanlarla rahatlıkla fikirlerini paylaşabilir ve dünyadaki son gelişmeleri takip edebilir. Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaşacakları risk ve işletmecilik sorunları minimize edilmektedir. İşletmenin kuruluş aşamasında; kuruluş yerinin seçiminde bilimsel tekniklerin kullanılması, leasing vb. kaynaklardan finansal destek sağlanması, işletmeler için standart yönetim, muhasebe, satış ve stoklama fonksiyonlarının doğru bir şekilde uygulanması mümkün olmaktadır.

FRANCHISING S ZE UYGUN MU?

Franchisee olmaya karar verdiğiniz zaman yapmanız gereken birçok değerlendirmeden en zoru kendinizle ilgili olanıdır. Böyle bir değerlendirme girişiminde bulunduğunuzda çevrenizde objektif olduğuna inandığınız kişilerin sizinle ilgili görüşlerini almayı yararlı bulabilirsiniz. Bu değerlendirme 4 temel noktayı kapsamalıdır: motivasyonunuz, kişisel kaynaklarınız, ilgili alanlarınız ve kişisel özellikleriniz.

İş hayatında birçok kişi temel motivasyonlarının para olmadığını söyleyecektir. Gerçekten de çoğu, hele alınan riskler ve harcanan çaba göz önüne alınacak olursa, başka işlerde daha fazla kazanabilecek kişilerdir. Bu bazı iş adamları ve iş kadınlarının çok iyi para kazanmadıkları anlamına gelmez, fakat beklenti, çoğunlukla görkemli bir hayat tarzından çok, makul bir düzen olmalıdır. Elde edilecek ödül faaliyetin doğasını ve kişisel tatminle o işe dahil olmanın verdiği heyecanı birleştirir. Bunlardan bazıları şunlardır:

Bağımsızlık ve otonomi: Başkaları tarafından denetlenmek ve onlara danışmaktansa kendi zaman ve çabanızı (sınırlar dahilinde) yapılandırmaktan tatmin olursunuz.

Kişisel yetenekler için bir dışa açılım noktası bulmak: Birçok işte insanlar dar bir çerçevede çalışmak zorunda bırakılırlar. Böylelikle iş kendini tekrarlamaya başlar, geliştirici ve rekabete açık olmaktan çıkar. Kendi işinizde ise geniş bir yelpazeye yayılan görevler ve faaliyetlerden sorumlu olursunuz. Bu, stresli ve yoğun çaba isteyen bir ortamdır. Fakat en azından sıkıcı değildir.

Beraber çalışacağınız insanları seçme imkanı: Mali gücünüz kimi çalıştırmaya yeteceği veya kimin sizinle çalışmaya müsait durumda olduğu gibi belli sınırlar dahilinde beraber çalışacağınız kişileri kendiniz seçersiniz ve işverenin seçtiği kişilerle çalışmak zorunda kalmazsınız.

Kendi kendinizin patronu olma statüsü: Hiç kimse bütünüyle kendi patronu değildir. Müşterilerin, üreticilerin, bankacıların isteklerini karşılamak zorundasınız. Fakat en azından kendi işinizin sahibi olmak bu konuma sizi oldukça yaklaştırmış olur ve modern toplumda kendi işinin sahibi iş adamı rolünün size getireceği statü ve prestijden yararlanırsınız.

Sosyal tatminler: İşinizin içerdiği mal ve hizmetlerle her anlamda bütünleşmenizle gerçekleşir. İşinizle ilintili çok miktarda kişi ve kuruluşla olan sosyal ilişkiler (üreticiden son tüketiciye kadar) normal bir işte olduğundan çok daha büyük bir çeşitlilik oluşturur.

Özet olarak, yukarıda belirttiklerimiz genellikle kendi işinde çalışıldığında duyulan tatminlerdir. Bunlardan çok farklı motivasyonları olan kişiler için bir iş kurmak en iyi yol olmayabilir. Kişisel özellikler ve kapasite, iş hayatındaki başarının belirlenmesinde çoğunlukla en büyük öneme sahip noktalardır. Bir işletmeyi yürütmek, sıradan bir işten çok bir hayat tarzıdır. Stresle başa çıkabilme yetisi ve ısrarcı bir kişilik gerektirir.

B R FRANCHISE SATIN ALMADAN ÖNCE NELERE D K KAT ETMEL S N Z?

En başta franchisor firmanın sahip olması gereken kriterlerin, anlaşma yapmayı düşündüğünüz firmada olup olmadığına bakmalısınız. Bunun için öncelikle şu sorularınıza cevap bulmalısınız

Büyüme ve iş hacminin artması, verimlilik artışını getirir. Mal ve hizmetlerin daha fazla satılması franchisor'ın finansal kuruluşlardan kredi bulma imkanını kolaylaştırır. Daha hızlı ve selektif bir dağıtım söz konusu olur. Dağıtım sisteminin denetimi ise daha kolaydır. Pazar ile ilgili hızlı ve sürekli bilgi akışı sağlanır. Bu sorularınıza 'evet' yanıtını aldıktan sonra dikkat etmeniz gereken çok önemli kriterler var. ABD'de franchisee'lerin ve bayilerin ortak olduğu American Associated of Franchisees&Dealers, franchisor seçerken nelere dikkat etmeleri gerektiğini şöyle sıralıyor:

Franchisor firma öncelikle mal ve hizmetini satmaya çalışmalı. Kısa vadede hızla satılan dükkanlardan gelen para, uzun vadede dükkanların gelirinden alınacak yüzdelerden daha cazip olabileceği için bazı firmalar öncelikle franchise satmayı tercih ediyor. Ülkemizde henüz bilinen böyle bir örnek yok, sistem zaten dünyanın tanınmış ve güvenilir zincirleriyle Türkiye'ye geldi ve son yıllarda yaygınlaşıyor. Ancak yine de dikkatli olmak lazım, her ülkede olduğu gibi hızla franchisee'ler oluşturup sonra ortadan kaybolan zincirlerle karşılaşılabilir. Franchisor firma pazarlama kanalı olarak öncelikle franchisee'lerini kullanmalı. Satışının çoğunu kendi dükkanlarında yapan ve malını, değişik kanallardan pazarlayan franchisor'lar tercih edilmeli. Üretilen mal veya hizmetin hazır bir pazarı olmalı. Pazarı doymuş bir ürün veya bağımsız işletmelerden alınmaya alışılmış bir hizmet söz konusu ise zincirin halkası olmak, beklenen verimi getirmeyebilir. Marka/isim bilinir ve tanınır olmalı. Yatırımcıyı franchise almaya yönlendiren en önemli etken marka /isim olduğuna göre, markanın hangi kesimlerce, nasıl bilindiği üzerinde durulmalı. Değişik tüketici gruplarının görüşleri alınmadan franchise almaya karar verilmemeli. Franchisor firma yeterli eğitim, sürekli destek ve etkili bir pazarlama sunabilmeli. Franchisor firmanın franchisee'leri ile ilişkileri iyi olmalı. Sistemin işleyişi, eğitimin yeterliliği açısından franchisor'ın bilgisi sorgulanmalı. Franchisor aleyhine açılmış dava olup olmadığı, gerekçeleri ve sonuçları öğrenilmeli. Franchisee veya franchisor tarafından işletilen dükkanların satış ve maliyetlerinin detayları açıklıkla verilmeli.

Franchising sistemine dahil olmak, 'kendi işinin patronu' olmak isteyen bir girişimciyi kısıtlar mı? Böyle bir sıkıntı yaşamamak için taraflar nelere dikkat etmeli?

Elbette imzaladığınız sözleşmenin size getirdiği bazı yükümlülükler, bazı kısıtlamalar olacak. Bu sisteme dahil olduğunuzda sizden işletmesinin gelişmesi , franchise sisteminin ortak kimliği ve saygınlığının korunması için azami gayreti göstermeniz beklenecek. Ayrıca, franchisor verimli yönetim için, sizden performans ve mali durumunun tespitini ölçecek işletme bilgileri isteyecektir. Hatta bu işletme kayıtlarının tespiti için bir temsilcisini de görevlendirebilir. Bu durumda işletmenizin kayıtlarında makul zamanlarda çalışılmasına izin vermelisiniz. Özetle bilmeniz gereken; her ne kadar işinizin patronu olsanız da, bir bütünün parçası olduğunuzu unutmayacaksınız.

Tabii ki, sadece sizin değil karşı tarafın da bu konuda yükümlülükleri var. Bir franchising ilişkisinde, her şeyden önce taraflar birbirlerine karşı dürüst davranmalı. Franchisor anlaşmanın her ihlalinde, bireysel franchisee'sini yazılı olarak ikaz etmeli ve kusurun giderilmesi için makul süre tanımalı. Taraflar şikayet, tasa ve anlaşmazlıklarını samimi ve iyi niyetle, dürüst ve makul, doğrudan temas ve müzakere ile çözme yollarını aramalı.

Hatırlatalım, franchising sözleşmesi her iki tarafa sorumluluk yükleyen bir sözleşme türüdür. İster mal, ister hizmet, ister üretim franchisingi yapılsın, hem franchise alanın, hem de verenin karşılıklı yükümlülükleri mevcuttur. Franchising verenin yükümlülüğü, sözleşme öncesi açıklama ve franchise alanı aydınlatma, gayri maddi malları franchise alanın kullanımına sunma ve bunlardan yararlanmasını sağlama, franchise alanı koruma ve destekleme, (bazı özel franchise anlaşmalarında) belli bir bölgede başka franchise sözleşmesi kurmama şeklinde olabilir. Franchise alanın yükümlülükleri ise, ücret ödeme, sözleşme konusu mal ve hizmet sürümünü yapma ve ciroyu arttırma için faaliyette bulunma, franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat borcu olarak sayılabilir.

FRANCHISING ANLAŞMASI NASIL OLMALIDIR?

Şimdi de işin hukuki boyutuna göz atalım. Franchise anlaşması, ülke hukukuna, Avrupa Birliği hukukuna ve işbu Dürüst Franchise İlkeleri'ne ve onun her türlü ülkesel ekine uygun olmalıdır.

Anlaşma, Franchisor'ın sınai ve fikri mülkiyet haklarını koruma ve ortak kimliği ve saygınlığı sürdürme konusunda franchise zinciri mensuplarının çıkarlarını yansıtmalıdır. Franchise ilişkisiyle bağlantılı tüm anlaşmalar ve anlaşmaya bağlı düzenlemeler yazılı olmalı, Franchisee'nin bulunduğu ülkenin resmi dilinde yapılmalı veya yeminli tercüman kanalıyla resmi diline çevrilmelidir. İmzalanan anlaşmalar derhal Bireysel Franchisee'ye verilmelidir. Franchise anlaşması, belirsizliğe yer vermeden, tarafların karşılıklı yükümlülük ve sorumluluklarını ve ilişkiyi ilgilendiren diğer tüm hususları düzenlemelidir.

Anlaşmada mutlaka yer alması gereken önemli konular şunlardır ;

1. Franchisor'a tanınan haklar
2. Franchisee'ye tanınan haklar
3. Bireysel Franchisee'ye sunulacak olan mal ve hizmetler
4. Franchisor'ın yükümlülükleri
5. Bireysel Franchisee'nin yükümlülükleri
6. Bireysel Franchisee'nin yapacağı ödemelerin şartları
7. Bireysel Franchisee'nin ilk yatırımını çıkartmasına yetecek uzunlukta olması gereken anlaşma süresi
8. Anlaşmanın yenilenme şartları
9. Bireysel Franchisee'nin franchise işini devir ve satışına hak tanıyan şartlar ve Franchisor'ın olası ilk alım hakkı
10. Bireysel Franchisee'nin Franchisor'ın ayırtedici işaret, ticari ad, ticari marka, hizmet markası, dükkan tabelaları, logo ve diğer ayırtedici belirtilerini kullanma şartları
11. Franchisor'ın franchise sistemini yeni ve değişen yöntemlere uydurabilme hakkı
12. Anlaşmanın sona ermesinin şartları
13. Anlaşmanın sona ermesinin akabinde Franchisor'a veya başka kişilere ait maddi ve gayrimaddi şeylerin teslim şartları

EN SIK SORULAN 11 SORU

1. Bir Franchise Satın Almak İçin İlk Olarak Ne Yapmam Gerekir?

Eğer bir franchise satın almak istiyorsanız öncelikle franchise veren firmalara ulaşmalısınız.

2. Franchise Satışları Nereden Gelmektedir?

Çoğu franchise satışları ürün ve marka zincirleri satışları vasıtası ile olmaktadır. Ancak bu satışlardaki rakamlar gerilemekte ve işletme franchise satışları ise artmakta ve hızla yaygınlaşmaktadır. Bugün işletme franchisingi, tüm diğer franchising türlerinin önüne geçmiş ve tamamıyla tercih edilir olmuştur.

3. İşletme Franchisingi Nedir?

İşletme franchisingi yeni bir türdür. İşletme franchisinginde gelişmiş bir üretim, işletme ve pazarlama sistemine sahip olan herhangi bir tacir (franchise veren), bir başkasına (franchise alan), bu sistemin tümünden ve böylelikle de sisteme dahil sınai unsurlardan yararlanma olanağı sunmaktadır. Bu olanaktan yararlanan kişi (franchise alan) ise, söz konusu sistem dahilinde üretilen veya satılan mal ve hizmetlerin dağıtımını, bağımsız bir tacir sıfatıyla (fakat hem kullandığı sistemin içerdiği ve franchise veren tarafından belirlenen ilkelere uyarak, hem de franchise verenin denetimlerine katlanarak) yapmakta ve bunun yanısıra bir de ücret ödemektedir. İşletme franchisingi günümüzde yeni bir tür olmasına rağmen talep görmektedir.

4. İşletme Franchising'i En Çok Hangi Sektörlerde Rağbet Görmektedir?

Daha çok hizmet ağırlıklı bir ekonomi ve daha çok kadının çalışma hayatında yer alması ile birlikte franchisingde yükselen ve gelişen sektörlerin de dağılımı ve çeşidi farklılaşacaktır. Şu anda görünen o ki çok yakın bir gelecekte Türkiye'de ev ve ofis hizmetleri, bankacılık sektörünün yan hizmetleri, postalama, reklam hizmetleri, paketleme ve taşımacılık, insan kaynakları ve personel seçimi, otomotiv tamir ve bakım hizmetleri, yardım servisleri; özellikle yaşlılara ve özürlülere yönelik hizmetler, sağlık hizmetleri, iletişim ve bilgisayar hizmetleri, tekstil sektörleri Türkiye'nin de içinde bulunduğu sosyal gelişime paralel yükseliş gösterecektir.

5. Bir Franchise Zincirinin Başlangıcı Nasıl Olur ?

Örneğin hayalinizde bağımsız bir kişi tarafından belirli planlar doğrultusunda işletilen bir dükkan getirin. Eğer bu dükkan bir süre sonra iyi kazanmaya başlarsa farklı yerlerde yeni işletmeler açmak ve bu işletmelere yeni personeller almak isteyecektir. Bu noktada işletme sahibi hala mağaza zincirini genişletmek ancak açılacak mağazaların sahibi olmak ve yönetmek istemiyorsa bu durumda söz konusu işletme sahibi (franchisor) ticari ismini ve tescilli ticari markasını veya işletme sistemini bağımsız bir ikinci kişiye (franchisee) kullanırmak isteyecektir. Bu yararlandırma karşılığında ise belirlenen bir ücret talep edecektir. İşte bir franchising zinciri böyle başlar.

6. Özellikle Ne Çeşit İşler Kendilerini Franchisinge Bırakabilirler?

Aslına bakarsanız hepsi! Bugün Türkiye'de başarılı olması gayet doğal olan gıda sektörü dışında da muazzam gelişmeler göstermiş ve markaları franchising ile anılmaya başlanmış değişik sektörlerden başarılı firmalar vardır. Bunların çoğu da Türk sistemleridir. Bu konuda İnşaat sektöründe dış cephe yalıtımından kargo taşımacılığına; emlak hizmetlerinden tekstile, Pazarlama hizmetlerine kadar birçok örnek verilebilir. Bunların dışında ana lisansörü olarak yabancı sistemler ile çalışan ve gıda dışı sektörler olan iletişim ve bilgisayar hizmetleri, matbaa hizmetleri, eğitim sektörlerinde başarılı örnekler muazzam oranlarda artmaktadır.

7. Franchise Almak İstiyorum. Bunun İçin Ne Tür Bir Yatırım Yapmam Gereklidir?

Yatırım bedelleri gireceğiniz sektöre bağlı olarak çeşitlilik göstermektedir. Bu çeşitlilik hem sektörler göre hem de firmalara göre farklılıklar gösterebilmektedir. Ayrıca işin mahiyeti bu yatırım bedelinin değişmesine en büyük etkidir. Bu bedeli sitemizde bulabileceğiniz telefonları arayarak firmanın kendisi ile konuşmanız daha doğru olacaktır ancak biz yine de size bilgi olsun diye bazı firmaların geçen yıl istedikleri ücretlere sayfamızda yer verdik. Bunun için ilginizi çeken firmayı tıklamanız yeterli olacaktır.

8. Çok İyi Bir Franchisee Olabilir miyim?

Bu sizin içine gireceğiniz sistemin koşullarına bağlıdır. Çünkü franchisee ne kadar bağımsız olursa olsun sonuçta sistemin bir parçasıdır. Aslında kendinize asıl sormanız gereken sorular:

- Ben sisteme uyum gösterebilir miyim?
- Yeterli eğitime sahip miyim?
- Bunun için yeterli fiziksel enerjim var mı?
- Ve en önemlisi yeterli sermayem var mı?

Bu soruların dışında, bir de işin, başından gözükmeyen yanları vardır. Bunun için kendinize şu soruları sorun. Hangi işi severek yapabilirim? Çok çalışıp mali risk alabilirmiyim? Ailem, arkadaşlarım ve yakın çevrem bu işi başarabileceğime inanıyorlar mı? Nasıl biriyim? Örgüt içinde çalışmayı seviyormuyum? yoksa Tamamıyla özgür olmayı ve kimsenin işime karışmasını istemiyormuyum? Eğer pasif bir yatırımcı rolünü oynarsam firma bunu kabul eder mi? Kişisel olarak firmanın kamuoyundaki imajını, ürünlerini ve hizmetlerini beğeniyormuyum? Bu sorulara verilecek dürüst cevaplar sizin ilk sorunuzu cevaplamanıza yardımcı olacaktır.

9. Franchising işletmelerinin Başarı Oranı Nasıldır?

Franchising sistemi başarılı olmak için yıllarca denenmiş ve hatalar yoluyla incelenmiş ve sistem sahibi tarafından sonunda büyük ölçüde risklerden ve sorunlardan arındırılmıştır. Yapılan incelemeler başarısızlıkların büyük ölçüde yönetim ve organizasyon hatalarından kaynaklandığını göstermektedir. Bu sistemde franchise veren (franchisor) bağımsız işletmeciye sorunların üstesinden gelmesi için sürekli yardımını ve desteğini sürdürmelidir. Sizin çalışma kapasiteniz ve franchisor'ın tecrübesi çok güçlü çalışma ortaklığı meydana getirmektedir.

10. Para Kaybetmeyeceğimden Emin Olabilirim miyim?

Ne yazık ki hayır. Ancak size şu kadarını söyleyebiliriz ki hiç kimse para kaybetmeyeceğinden emin olamaz. Her ne kadar kendinden emin işadamları, başarılı sistemler sahipleri kazançlarından tatmin olsalar da her yerde kayıplar olmaktadır. Bir franchisor tarafından kazanç ve başarılı olma yollarını gösteren, açıklayan her türlü araştırma, teknik analiz ve diğer firma bilgileri sizin riskinizi azaltır. Ancak unutmamanız gereken en önemli konu sizin kazançlarınız ve başarı oranınız sizin çalışma kapasitenizle doğru orantılıdır. Bu bir hakikattir. Yani başarılı olup olmamak nihayetinde sizin elinizdedir. Her kim % 100 başarılı olacağınızı iddia ediyorsa bu inandırıcı değildir. Ne de tabii.

11. Bir Franchisee Sahibi Olmanın Sakıncaları Var mıdır?

Her her türlü kararı tek başınıza almayı seviyor ve iinizle ilgili tüm detayları bağımsız bir şekilde belirleme ve de yönetme alı kanlı na sahipseniz, franchising sistemi sizin için doğru bir seçim olmayabilir. Bir franchisee olarak franchisor'a karşı her zaman denetime ve i birli ine açık ve de hazır olmalısınız. Her ba arılı i letme bir dizi plan ve yo un çalı ma temposunu içerir. Kendinizi bu tür bir i letme yönetimine hazırlamalı ve sonrasında karar vermelisiniz. Aksi takdirde franchising sistemi itibariyle sizin açınızdan sakıncalar do urabilir.