



## BUDÚCNOSŤ TVORÍME DNES

Moderný obchod  
menia moderné  
technológie  
a požiadavky  
zákazníkov. **str.12**

## FRANCHISING:

výhodné partnerstvo,  
alebo ako nasledovať  
úspešných. **str.20**

## TÉMA:

Malí farmári majú  
podporu spotrebiteľov  
(a politikov?). **str.24**  
Farmárske  
debničky. **str.28**

## PRÍBEH ZNAČKY

BUSHMAN -  
skúsenosti z exotických  
výprav inšpirovali vznik  
kolekcie oblečenia  
a vybavenia pre  
cestovanie. **str.30**

Husqvarna. Švédí ak už  
niečo robia, tak poriadne  
- 325 rokov dáva za  
pravdu. **str.36**

# Rýchlo a jednoducho, vždy po (jednej) ruke!

Papierové utierky vhodné do kuchyne,  
domácnosti a všade tam, kde sú potrebné.



Pre váš príjemný deň,  
dnes i zajtra.



# Biznis ako biznis. Musíte sa rovnako snažiť a vyvinúť azda aj viac úsilia

**SLOVENSKÝ VÝBER** sa zhovára s Jánom Gondom, prezidentom Českej asociácie franchisingu. Zároveň je aj master – franchiserom siete výživových poradní NATURHOUSE, ktorá pôsobí v ČR aj na Slovensku.

## Možno porovnať vývoj franchisingového trhu na Slovensku a v Čechách?

Obidva trhy prešli dvadsaťročným vývojom a pozitívne je, že neustále naďalej rastú. V oboch republikách sa zavádzajú nové koncepty a dnes už na Slovensku pôsobí približne 120 franchisingových konceptov, pričom v Čechách je to približne 200. A to je úplne v poriadku, ak porovnáme trh a kúpnu silu obyvateľstva.

Stále viac firiem, ktoré už určitý čas podnikajú, sa púšťajú do zvyšovania obchodného podielu na trhu prostredníctvom franchisingu. Je to veľmi vhodný nástroj, pretože pomáha využívať financie a energiu investorov.

## Je trh dostatočne pokrytý, alebo mu niečo bráni v rozvoji?

Najväčšou bolesťou franchisingu sú - ako inak – financie. A to platí pre obe krajiny. Žiaľ, stále neexistuje banka, ktorá by franchising oficiálne uznávala a poskytovala väčšiu bonitu klientom, ktorí chcú začať práve s týmto typom podnikania.

V Čechách už svitá na lepšie časy, o niečo sa šušká. UniCredit banka vraj niečo už pripravuje. Treba však povedať, že najviac úspešných podnikateľov v oblasti franchisingu je medzi tými, ktorí už na počiatku

podnikania mali k dispozícii vlastné financie a nemuseli si požičiavať. Títo zväčša aj po niekoľkých mesiacoch už zaznamenávajú prevádzkovú zisk.

Azda aj preto, že sú viac „hladní po zisku“.

## Povedzte, že by som chcela začať podnikáť v oblasti franchisingu – čo všetko by som mala zvážiť?

V prvom rade by ste si mali vybrať správny koncept – taký, ktorý vás bude baviť a osloví vás, takpovediac chytí za srdce. Potom by ste si mali preveriť to, kto poskytuje franchising. Najmä, či nie je zadlžený a či má jeho značka potenciál. Ten, kto si kupuje frančizu by mal vidieť kalkulácie a pozrieť sa aj do reálnej prevádzky – takpovediac, mal by si to najprv vyskúšať. Franchising nie je vhodný pre tých ľudí, ktorí chcú vždy niečo inovovať a neustále vymýšľajú, ako sa dá čokoľvek zmeniť...

Tu totiž ide o to, že sa dodržiava koncept s istými pravidlami.

Produkt by ich mal nadchnúť a mali by sa s ním stotožniť.

Kvalitný poskytovateľ licencie – franchisor – má upozorniť záujemcov na situácie, v ktorých nemusí vždy daný koncept fungovať a takisto ich musí, mal by, zoznámiť s tými chybami, ktoré urobili predchodcovia.

## Ako to funguje vo vašom podniku, v NATURHOUSE?

Hovoríme o úplne konkrétnych situáciách. Upozorňujeme na to, že by sa mohlo stať, že pobočka nemusí byť rentabilná.

Upozorňujeme a zdôrazňujeme trebárs aj na fakt, že záujemca o franchisingovú prevádzku by mal v pobočke aktívne pracovať. Nie je možné kúpiť napríklad koncept pre manželku, ktorá by to mala mať ako „hobby“, s tým, že by občas prišla skontrolovať personál.

Ak chce ktokoľvek mať úspech v oblasti franchisingu – tak by mal vyvinúť rovnaké, ak nechcem povedať, že väčšie úsilie ako majiteľ – poskytovateľ franchisingového konceptu, teda, ako keby sám bol ten, kto celý koncept vymyslel a ponúka ďalej.

Výhodou franchisingu je, že každý pokračovateľ dostane k dispozícii podrobný manuál, ako biznis viesť a môže sa takisto poradiť s ľuďmi, ktorí tomuto biznisu rozumujú.

## Aká je spolupráca so záujemcami? S čím sa pri komunikácii s nimi stretávate, čo vás dokáže prekvapiť?

Mnoho ľudí nemá prehľad, čo všetko podnikanie vlastne obnáša, s čím sa musia popasovať. Zaplatíte a ocitnete sa v situácii, ktorú ste vôbec nečakali a nepoznali.

Podľa našich skúseností zlyhávajú v tejto úlohe aj skúsení manžéri, ktorí pracovali vo veľkých korporáciách a s „veľkými“ peniazmi. Situácia, že svoje peniaze, povedzme 40 000 € vlastne poskytnú niekomu inému a sú v jeho rukách, v nich prebúdzajú strach, kvôli ktorému sa začínajú správať úplne inak. Nie sú schopní efektívne komunikovať so zamestnancami, nedokážu „byť nad vecou“, navrhujú jednu chybu na druhú.

Radíme franchisistom, aby boli aktívni a nechali sa školiť aj v takých záležitostiach, ktoré musí poznať personál prevádzky.

Aj keď sám nechce pracovať ako výživový poradca, mal by zo svojej pozície poznať svoj podnik do každého detailu.

Potom dokáže lepšie riadiť aj maličkosti, ktoré o tom rozhodujú – a síce, či výsledok a zárobok bude iba priemerný, alebo vyšší. Občas tiež pobočka síce funguje, ale ľudia už nie sú schopní sledovať rast paušálnych nákladov a zisk potom klesá.



„Mikrokoncepty čaká veľká budúcnosť aj preto, že v oboch našich krajinách je množstvo menších miest a sídiel. Franchisisti majú menšie náklady. Keďže ide o menšie prevádzky, nepotrebujú toľko personálu. V praxi teda stačí menší obrat,“ hovorí J. Gonda.

### V Čechách sa pred istým časom objavil trend mikrokonceptov, kde sa franchisingové značky snažia prenikať do menších miest. Plánujete ich zaviesť aj na Slovensku?

Mikrokoncepty čaká veľká budúcnosť aj preto, že v oboch našich krajinách je množstvo menších miest a sídiel. Práve v týchto sídlach franchisisti majú menšie náklady – prevádzkové aj vstupné. Keďže ide o menšie prevádzky, nepotrebujú toľko personálu. V praxi teda stačí menší obrat, pritom stále celkom slušne zarobia.

V menších mestách je napokon aj väčší hlad po zaujímavých službách, pretože tamojší obyvatelia nemajú také možnosti, ako tí vo veľkomeste. V menšom meste napokon majiteľ franchisingovej prevádzky ušetrí za propagáciu – pretože informácie sa šíria oveľa rýchlejšie a zdarma.

### Ako sa vám osvedčil koncept pre malé mestá?

Vo februári tohto roku sme po veľmi starostlivých prípravách otvorili našu pobočku typu mikro v Turnove. Pretože ide o úplne nový projekt, rozhodli sme sa, že ju budeme prevádzkovať ako našu vlastnú a to preto, aby sme mohli záujemcom o tento typ pobočky poskytovať nielen celý servis, ale takisto skúsenosti s uvádzaním na trh a tiež reálne informácie o finančných požiadavkách a personálnej náročnosti.

Za tri mesiace si pobočka získala stálu klientelu, a hneď po prvom mesiaci už bola v čiernych číslach a to ani nehovoríme o terapeutických výsledkoch.

Na základe týchto výsledkov sa koncept osvedčil a má budúcnosť, vykazuje totiž také isté výsledky ako ostatné pobočky o väčších mestách.

Na základe týchto skúseností otvoríme prvú franchisingovú mikro pobočku v Benešove a radi by sme s mikrokonceptom prerazili aj na Slovensku.

Pobočka typu mikro je vhodná do všetkých malých miest s 10 až 19 tisíc obyvateľmi a investície - vrátane zásob a finančnej rezervy na prvé mesiace prevádzky začína na sume 11 tisíc eur.

### Ako by ste zhodnotili súčasné aktivity v NATURHOUSE?

Aktív v súčasnosti máme mnoho. Pre našich franchisingových partnerov máme k dispozícii nový software, zatiaľ len prvú časť, avšak už prispieva k príjemnejšej a efektívnejšej práci s klientom a umožňuje nám rýchlejšie nadviazať spojenie s centrárou a franchisistami.

Znova sme rozšírili našu produktovú sadu o dva nové produkty, pričom úplnou novinkou sú raňajkové cereálie s CLA, o ktoré majú naši klienti enormný záujem.

Úspešne sme zaviedli nové balíčky Detoxikácie a Lahlé nohy a v najbližšom čase pri-

nesieme našim klientom ďalšiu podporu pri chudnutí.

Už dlhší čas evidujeme rastúci záujem o poradenstvo zo strany rodičov s deťmi trpiacimi nadváhou, pre ktoré máme zostavené špeciálne jedálne líčky, ktoré deťom chutia a pritom zachovávajú optimálny príjem všetkých živín.

V tomto roku sme takisto znížili ceny našich najpredávanejších produktov, čo zákazníci skutočne ocenili a prehlbili sme ich záujem. Naše poradne už navštívilo vyše sto tisíc klientov.

### Aké sú vaše plány na tento rok?

Pokračujeme v otváraní štandardných pobočiek a plánujeme začať otvárať pobočky typu mikro.

Veľmi sa nám osvedčili workshopy pre personál v pobočkách aj pre franchisistov, na tento rok sme tak opäť pripravili sériu tematických workshopov a školení, ktoré sa konajú nielen v Prahe, ale aj v Bratislave a v Brne.

Naša sieť je už rozsiahla a my sa snažíme byť našim franchisistom a personálu na pobočkách byť čo najbližšie. V rámci rozširovania franchisingovej siete bude možné kúpiť niektoré z našich už zavedených pobočiek. Ne-

sporná výhoda spočíva v tom, že nový majiteľ získava poradiť s už stálou klientelou a to aj vrátane skúseného personálu.

Samozrejme, že pracujeme aj na novom vzdelávacom programe NATURHOUSE Univerzity v spolupráci so zahraničnou univerzitou z USA – a to pre vyššie vzdelanie dietológov a franchisistov. Budú u nás môcť získať titul MBA, na ktorom sa budú podieľať skúsení odborníci z odboru dietológie a výživy, lekári a profesionáli v odbore osobného manažmentu.

Pôjde o unikátny vzdelávací systém na trhu. V najbližšom čase uvedieme na trh s účinným cvičením určeným pre tehotné, seniorov, športovcov apod.

### Ako sa vám javí situácia na Slovensku?

Situácia je stabilná, prehlbujeme spoluprácu s tými franchisistami, ktorých už máme a takisto aj s personálom v pobočkách. S novými nájomcami rokujeme o otvorení nových pobočiek tak typu mikro ako aj štandardných. Veríme, že budeme úspešne pokračovať v rozširovaní franchisingovej siete aj na Slovensku.

redakcia ■





Portál Franchise Direct  
nás zaradil medzi Top 100  
celosvetových  
franchisingových systémov



Vzdelávanie v MBA programe

## Podnikajte s nami

nebudete na to sami!






**10 dôvodov, prečo podnikáť s nami: NATURHOUSE**

- 1 Založiť a riadiť vlastnú firmu pod osvedčenou značkou.
- 2 Overené know-how.
- 3 Komplexná podpora a poradenstvo.
- 4 Vstupné a priebežné školenia.
- 5 Územná exkluzivita.
- 6 Investície od 11 200 EUR.
- 7 Rýchla návratnosť vložených prostriedkov.
- 8 Bez licenčných poplatkov, administratívny poplatok 300 EUR ročne.
- 9 Široká ponuka exkluzívnych produktov.
- 10 Metóda založená na výživovom poradenstve zadarmo a dlhodobej spolupráci s klientom.

www.naturhouse.sk



facebook.com/naturhouse.sk

Kontaktujte:  
Jan Gonda, master franchisant pre Českú republiku a Slovensko  
franchising@naturhouse.sk, www.franchising.naturhouse.sk  
GSM: +421 903 432 001, +420 723 580 946

