

PORADNIK FINANSOWY DLA MSP



Źródła finansowania inwestycji w sektorze MŚP

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają do dyspozycji wiele narzędzi finansowania swoich inwestycji. Podstawowym źródłem zarówno w mikro, małej jak i średniej firmie wciąż są środki własne. Jak wynika z najnowszego odczytu „Barometru EFL” na III kwartał – korzysta z nich ponad 75 proc. respondentów.



Radosław Kuczyński

prezes zarządu EFL

Biorąc pod uwagę zewnętrzne wsparcie, najczęściej wybierany jest kredyt bankowy, po który sięga ponad 53 proc. przedsiębiorców, oraz leasing, który wspiera inwestycje blisko 48 proc. respondentów. Warto podkreślić, że coraz częściej polskie firmy korzystają z faktoringu (13 proc.) oraz z ubezpieczeń – 16 proc. respondentów.

Wielkość firmy oraz branża rzutuje na wybór finansowego rozwiązania

Z ostatniego odczytu Barometru EFL wynika, że w III kwartale, największe zainteresowanie leasingiem wykazują firmy małe, zatrudniające od 10 do 49 osób – 57,3 proc., a dopiero na drugim miejscu firmy średnie zatrudniające od 10 do 249 pracowników – 50,8 proc. wskazań. Wśród firm mikro odsetek korzystających z niego wynosi jedynie 32 proc. Z kredytów bankowych korzysta ok. 60 proc. firm małych i średnich i jedynie 40,2 proc. firm mikro.

Biorąc pod uwagę branżę, z leasingu najczęściej korzystają firmy transportowe (55,8 proc.), Ho-

Reca (51,3 proc.) oraz budowlane (49,4 proc.). Natomiast po kredyt bankowy najczęściej sięga przemysł 61 proc., handel 59 proc. i Ho-Reca 58,8 proc. Z badania wynika również, że z faktoringu korzystają głównie firmy transportowe 26 proc. i budowlane 21 proc.

MŚP w lepszej kondycji niż rok temu

Z najnowszego „Barometru EFL” na III kwartał wynika, że nastroje przedsiębiorców lekko pogorszyły się w porównaniu do poprzedniego kwartału, jednak pozostają lepsze niż w całym 2016 roku. Wartość wskaźnika wyniosła 59,3 pkt., czyli o 3,7 pkt. mniej niż trzy miesiące temu, ale o 2,7 pkt. więcej niż w III kwartale ubiegłego roku.

Wartość wskaźnika jest wyższa nie tylko niż w III kwartale ubiegłego roku (56,6 pkt.), ale także w porównaniu do wszystkich pomiarów z całego 2016 roku. To oznacza, że mikro, małe i średnie przedsiębior-

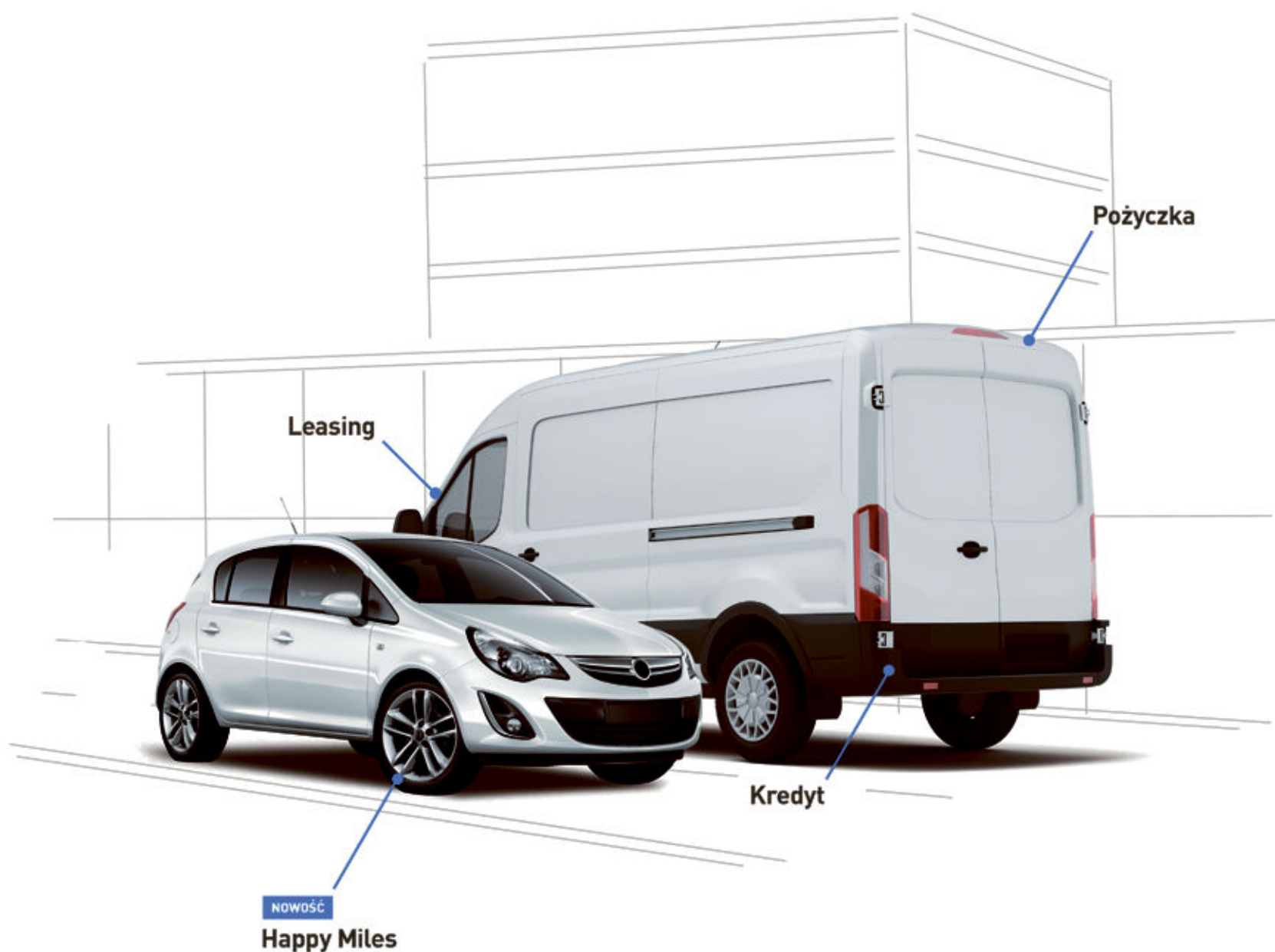
stwa, pomimo odrobiny gorszych prognoz, widzą szanse na rozwój w najbliższych miesiącach.

Więcej pesymistów

Na wartość „Barometru EFL” w III kwartale tego roku należy spojrzeć z dwóch perspektyw. Po pierwsze, na niewielki spadek wskaźnika kw./kw. wpłynął przede wszystkim wzrost liczby pesymistów w każdej z badanych kategorii. Dwa razy więcej przedsiębiorców w porównaniu do II kwartału br. liczy się ze spadkiem inwestycji (13,4 proc. vs. 6,1 proc.) oraz zamówień na ich produkty i usługi (9,5 proc. vs. 4,7 proc.), natomiast aż trzy razy więcej prognozuje spadek płynności finansowej (13,2 proc. vs. 4,2 proc.). Z drugiej strony, na wciąż utrzymujący się na wysokim poziomie odczyt „Barometru EFL”, wyższym niż w całym 2016 roku, zapracował głównie wzrost liczby optymistów w obszarze sprzedaży. Odsetek osób, które spodziewają

się więcej sprzedawać w III kwartale br., wyniósł 29,9 proc. i był wyższy o 2,7 pp. w porównaniu do poprzedniego kwartału oraz o aż 10,4 pp. w porównaniu do III kwartału 2016 roku. Wysoki był również odsetek inwestycyjnych optymistów w sektorze MŚP, który wyniósł 36,8 proc.

1. „Barometr EFL” jest syntetycznym wskaźnikiem informującym o skłonności firm z sektora MŚP do wzrostu (tj. rozwoju rozumianego, jako stawianie sobie przez przedsiębiorstwa celów związanych ze wzrostem sprzedaży i produkcji, ekspansją na nowe rynki i maksymalizacją zysku, co jest związane z inwestycjami w środki trwałe). Prognozowana na dany kwartał kondycja finansowa firm MŚP daje punkt odniesienia do wnioskowania o zakładanym kierunku zmian, które sprzyjają wzrostowi lub działają hamująco na rozwój firm. Badanie przygotowywane jest przez Ecorys na zlecenie Europejskiego Funduszu Leasingowego SA., a jego wyniki są publikowane co kwartał. Jego uczestnicy to mikro, małe i średnie firmy terenu całej Polski. W badaniu wzięła udział reprezentatywna grupa 600 mikro, małych i średnich firm. Aktualna edycja badania odbyła się w dniach 3-11 sierpnia 2017 r.



GETIN LEASING

Jedna firma
**wiele możliwości
finansowania**

www.getinleasing.pl

Kontrola podatkowa – ryzyko systemowe. Co trzeba wiedzieć, gdy się zacznie?

Działania państwa podejmowane w celu uszczelnienia systemu podatkowego, postawiły w nowym świetle zagadnienie kontroli podatkowej. Zamiast biernie oczekiwać na kontrolujących, należy stale przygotowywać się do tego, co nieuchronne.



Maciej Zborowski

adwokat i doradca podatkowy,
Kancelaria Ożóg Tomczykowski

Misją Krajowej Administracji Skarbowej wynikającą z preambuły ustawy o KAS, jest troska o bezpieczeństwo finansowe Rzeczypospolitej Polskiej w celu zapewnienia nowoczesnego i przyjaznego wykonywania obowiązków podatkowych oraz efektywnego poboru danin publicznych, w uznaniu doniosłości wynikającego wprost z Konstytucji obowiązku ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych.

Ryzyko systemowe

Kontrola rozliczeń podatkowych może zatem dotknąć każdego przedsiębiorcę. Trzeba wręcz stwierdzić, że w sytuacji dokonywania poboru podatków w trybie

tw. samoobliczania przez podatników (tak jak to jest w przypadku najbardziej wydajnych fiskalnie podatków PIT, CIT, VAT i akcyzy), kontrola fiskusa jest nieodłącznym elementem prowadzenia działalności gospodarczej. I o ile kontrolowany nie ma bezpośredniego wpływu na kształt ustaleń kontroli, o tyle może pomóc sobie i kontrolującym w sprawnym i możliwie najmniej dolegliwym dla siebie jej zakończeniu.

Kluczowa znajomość praw i obowiązków...

Przedsiębiorca powinien wiedzieć, że w toku kontroli ma nie tylko obowiązki, ale przysługują mu również prawa. Należy do nich przede wszystkim prawo do czynnego udziału w toku kontroli, samodzielnie lub przy pomocy pełnomocnika, w tym zwłaszcza: 1) uczestniczenie w przesłuchaniach i w oględzinach, 2) udzielanie odpowiedzi na wezwania i przekazywanie dokumentów ze świadomością intencji i oczekiwań kontrolujących, 3) składanie wniosków dowodowych (np. o przesłuchanie świadków)



czy wreszcie 4) nieskrępowany dostęp do akt sprawy.

Uprawnienia jednak nie zrealizują się same. Podatnik musi chcieć z nich korzystać, a w ten sposób pomóc sobie i kontrolującym. Grzechem zaniechania byłaby, przykładowo, nieobecność podatnika lub pełnomocnika na przesłuchaniu kluczowego świadka-pracownika firmy. Trudno sobie również wyobrazić, aby podatnik bezkrytycznie udzielał odpowiedzi na wezwanie do przedstawienia dokumentów, których zakres w ogóle nie został sprecyzowany lub nie wykazuje związku z przedmiotem kontroli. Wobec zaś rosnących wymagań fiskusa i sądów administracyjnych względem podatników, coraz częściej trudno jest bronić swego stanowiska bez podjęcia inicjatywy dowodowej drogą złożenia stosownego wniosku (np. o przesłuchanie świadka, przeprowadzenie oględzin, itp.).

... i świadomość tego, co może fiskus

Z uprawnieniami podatników współgrają instrumenty pozyskiwania przez fiskusa wiedzy o przedsiębiorstwie i stanie jego rozliczeń. Na porządku dziennym jest, że urzędnicy KAS żądają wyjaśnień i informacji, badają księgi i dokumenty finansowo-księgowo, a w ostatnim czasie bardzo często przesłuchują pracowników kontrolowanych firm, którzy stają się w ten sposób kluczowym źródłem informacji o procesach w firmie. Przesłuchany może być również sam kontro-

lowany. Dzieje się tak zwykle na zakończenie kontroli, po zgromadzeniu kompletnego materiału dowodowego.

Rozpoczęcie weryfikacji rozliczeń podatnika w trybie kontroli, daje również kontrolującym bardziej ofensywne instrumenty oddziaływania na podatników, których ci ostatni powinni być świadomi. Chodzi zwłaszcza o możliwość zabezpieczenia na majątku podatnika potencjalnie domierzonego zobowiązania podatkowego wraz z odsetkami za zwłokę. Wystarczającą przesłanką zabezpieczenia jest uzasadniona obawa, że owo przyszłe zobowiązanie nie zostanie wykonane. Wówczas może dojść do „egzekucji przed egzekucją”, tj. do zajęcia rachunków bankowych, środków pieniężnych, ruchomości, itp.

W oczekiwaniu na KAS

Trudno jest przewidzieć, kiedy zacznie się kontrola i jak będzie przebiegać. A jak już się zacznie i dojdzie do zabezpieczenia, to trudno jest przeciwdziałać decyzji o zabezpieczeniu i „egzekucji przed egzekucją”. Świadomość tych potencjalnych komplikacji należy mieć jednak na długo przed rozpoczęciem kontroli, aby obrać strategię ograniczającą ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji. I nie chodzi tu tylko o rozważenie, w jakim pokoju w siedzibie firmy ulokuje się kontrolujących i kto z pracowników będzie miał do nich bezpośredni dostęp.

Chodzi przede wszystkim o gromadzenie wiedzy o prawach i obowiązkach w toku kontroli oraz o sukcesywne weryfikowanie prawidłowości rozliczeń podatkowych i utrwalenie dowodów potwierdzających ową prawidłowość. Wtedy kontrola przebiegnie sprawniej i współpraca z kontrolującymi będzie mniej dolegliwa.

Należy również na bieżąco reagować na zagrożenia sygnalizowane w mediach czy przez organy podatkowe, aby w odpowiednim momencie podjąć działania ograniczające ryzyko utraty majątku firmy. Wszak instrumentów prawnych mogących się do tego przyczynić nie brakuje. Wystarczy wspomnieć o zabezpieczeniu, domiarze podatku, podwyższonych odsetkach za zwłokę, sankcji VAT czy konfiskacie rozszerzonej. Wszystkie one (za wyjątkiem konfiskaty) mogą być natomiast stosowane bez winy umyślnej podatnika.

Umiesz liczyć, licz na siebie

Nie warto czekać, aż fiskus zrobi kontrolę w firmie i dostrzeże błędy w rozliczeniach, które podatnik mógł dostrzec we własnym zakresie. To byłby mało ekonomiczny sposób działania. Istotna jest samoświadomość, samokontrola, obserwowanie rzeczywistości i reagowanie na zagrożenia w odpowiednim momencie. Wszystko po to, aby nie dać się zaskoczyć skarbowce, ale też nie narażać się na zarzut braku współdziałania z kontrolującymi. Po to, aby być podmiotem a nie przedmiotem kontroli.

Zewnętrzne finansowanie ma znaczenie

W całym 2016 roku w Polsce otwarto ponad 340 tysięcy nowych firm. W samym tylko pierwszym kwartale 2017 powstało ponad 86,6 tys., tj. o ponad 2,6 tys. więcej niż w tym samym czasie w 2016 r. Tzw. startupy są coraz bardziej znaczące dla krajowej gospodarki.

Daniel Mrozek

dyrektor marketingu i wsparcia sprzedaży w BZ WBK Leasing

Każda z firm dla rozwoju potrzebuje środków finansowych, które dla nowopowstałych działalności nie są łatwo dostępne na rynku. Ponad 90 proc. polskich małych przedsiębiorstw to działalności jednoosobowe i mikro firmy – zatrudniające do 10 osób. Stąd też, aby ułatwić młodym przedsiębiorcom start i zwiększyć szanse na skorzystanie z zewnętrznego finansowania zdecydowaliśmy, że z naszej oferty mogą skorzystać firmy już od pierwszego dnia działalności firmy.

W świetle wyników badania „Leasing Index” korzystanie z leasingu wśród małych firm z całej Polski deklaruje 35 proc. Cieszy również fakt, że kolejny rok z rzędu ponad

90 proc. przedsiębiorstw korzystających z leasingu ocenia dobrze lub bardzo dobrze współpracę z leasingodawcą. Dane te tylko potwierdzają bardzo wysoki standard obsługi klientów na przestrzeni ostatnich lat, ale i również dojrzałość całego sektora leasingu.

Warto docenić aktywność małych firm w kontekście finansowania swojej działalności przez leasing, a prognozy w tym zakresie tylko potwierdzają, że udział tego segmentu biznesu będzie systematycznie rósł, przy jednoczesnym zwiększaniu się poziomu świadomości finansowej i potrzeb inwestycyjnych tego typu podmiotów. Są na to duże szanse, gdyż nie słabnie skłonność Polaków do zakładania firm. Nieprzerwanie od 2014 r. odnotowujemy w Polsce mocny wzrost odsetka mikroprzedsiębiorstw w całej populacji przedsiębiorstw.

Mikroprzedsiębiorstwo a kwestie podatkowe – czy potrzebny jest nam doradca?

W 2016 r. na polskim rynku działało ok. 1,84 mln przedsiębiorstw. Aż 96 proc. z nich stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, które wytworzyły łącznie ponad 30 proc. wartości polskiego PKB. Sektor mikroprzedsiębiorstw może być siłą napędową polskiej gospodarki, a także istotnym źródłem dochodów podatkowych. Przedsiębiorcy powinni znać obowiązki podatkowe, ale także swoje prawa i ulgi, które znacząco upraszczają rozliczenia z fiskusem. Porada profesjonalnego doradcy podatkowego jest niewątpliwie przydatna.

dr hab. Marcin **Jamroży**

partner w Rödl&Partner,
profesor SGH w Warszawie

Nie sam fakt prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa, a dopiero nadanie statusu „małego podatnika” przyniesie wymierne korzyści w postaci ulg podatkowych lub pewnych uproszczeń. Przypomnijmy, że u „małego podatnika” wartość sprzedaży (wraz z kwotą VAT) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1 200 000 euro. Przy tym dla podatników prowadzących m.in.: przedsiębiorstwa maklerskie, czy zarządzających funduszami inwestycyjnymi kwota prowizji lub innych postaci wynagrodzenia za wykonane usługi (wraz z VAT) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 45 000 euro.

Mały podatnik

Mały podatnik może rozliczać się dla celów podatku od towarów i usług według tzw. metody kasowej, mogącej być „odciążeniem” finansowym w prowadzeniu działalności gospodarczej, gdyż VAT trzeba zapłacić

wtedy, gdy faktycznie przedsiębiorca otrzyma należność od kontrahenta. W przypadku kontrahentów niebędących przedsiębiorcami ma miejsce odroczenie powstania obowiązku podatkowego w VAT do zasadniczo 180 dnia, licząc od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Mały podatnik ma możliwość kwartalnego rozliczenia VAT. Rozliczenia podatku dokonuje się na takich samych zasadach, jak w przypadku powszechnego rozliczania miesięcznego, z tym że podatek przedsiębiorca uiszcza nie za okresy miesięczne, a kwartalne.

Warto jeszcze przypomnieć mikroprzedsiębiorcom o dwóch innych kwestiach dotyczących rozliczeń VAT. Pierwsza z nich związana jest ze składaniem deklaracji VAT. Do tej pory można ją było złożyć osobiście, wysłać pocztą tradycyjną lub elektronicznie. Wybór należało wyłącznie do podatnika. Od początku 2018 roku będzie możliwa tylko i wyłącznie wysyłka elektroniczna deklaracji VAT. Druga kwestia dotyczy Jednolitego Pliku Kontrolnego, który według wielu ekspertów okazał się być sukcesem fiskusa. Celem JPK jest umożliwienie podatnikom przekazywania informacji organom podatkowym w formie elektronicznej pozwalającej

na skrócenie czasu wykonywanych czynności, zmniejszenie ich uciążliwości, a w efekcie ograniczenia ich kosztów. Obecnie mikroprzedsiębiorcy są jeszcze zwolnieni z obowiązku generowania danych w postaci JPK i jego przysyłania do organu podatkowego. Jednak od 2018 r. comiesięczne przysyłanie JPK stanie się ich powinnością.

Restrykcje

Z drugiej strony, mikroprzedsiębiorca już w 2017 r. mógł natknąć się na regulacje, które wprowadzono w związku z oszustwami i wyłudzeniami VAT. Są to przepisy o kaucji gwarancyjnej i solidarnej odpowiedzialności dostawców i nabywców przy dostawach tzw. towarów wrażliwych oraz o solidarnej odpowiedzialności za zaległości podatkowe pełnomocnika rejestrującego firmę, ale także wprowadzające nowe sankcje za nierzetelne rozliczanie VAT. Pozwalają one na wykreślenie podatnika z rejestru VAT bez powiadamiania go o tym fakcie. Stanowi to także zagrożenie dla kontrahentów, gdyż przyjęcie faktury od podmiotu wykreślonego z rejestru może spowodować nienależne odliczenie kwoty VAT i błąd w deklaracji VAT, co grozi dotkliwymi sankcjami.

Z perspektywy podatku dochodowego (PIT) oszczędności podatkowe może przynieść wybór właściwej formy rozliczeń (karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencyjnych, podatek liniowy, skala progresywna). Ułatwienie dla podatnika stanowi możliwość rezygnacji z dokonywania miesięcznego naliczania zaliczek na podatek dochodowy na rzecz naliczania kwartalnego czy też tzw. kredytu podatkowego, polegający na rozłożeniu

zobowiązania podatkowego za następny po rozpoczęciu działalności gospodarczej okres podatkowy na okres kolejnych 5 lat podatkowych.

Istotne preferencje

Ważnym kosztowo aspektem jest także możliwość zastosowania amortyzacji jednorazowej. Łączna wysokość dokonanych odpisów amortyzacyjnych nie może przekroczyć w roku podatkowym równowartości 50 000 euro. W tej kwocie nie uwzględnia się jednak odpisów amortyzacyjnych od nieprzekraczającej 3 500 zł wartości początkowej środków trwałych. Amortyzacja jednorazowa nie może jednak zostać zastosowana w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych.

Rozwiązaniem, które może ucieszyć wielu mikroprzedsiębiorców prowadzących firmę z własną osobowością prawną, jest możliwość skorzysta-

nia z obniżonej 15 proc. stawki CIT. Wystarczy, że spełniony jest warunek posiadania statusu „małego podatnika”. Pewnym obostrzeniem jest regulacja mówiąca, że dany podatnik nie może, m.in.: powstać w wyniku przekształcenia, połączenia lub podziału podatników, z wyjątkiem min. przekształcenia spółki w inną spółkę. Ponadto preferencyjnie traktowane są koszty poniesione na działalność badawczo-rozwojową.

Nie ulega wątpliwości, że mikroprzedsiębiorca, a właściwie „mały podatnik”, na polu podatkowym jest uprzywilejowany w stosunku do podmiotów, które nie posiadają tego statusu. Jednak już z pobieżnej lektury przepisów podatkowych wynika, że nie zawsze będzie podatnikowi łatwo odnaleźć prawidłowe rozwiązania. Rodzime regulacje podatkowe są zawiłe i często niejasne. Nowelizacje prawa podatkowego są na porządku dziennym i nic nie wskazuje na to, żeby sytuacja taka uległa w najbliższym czasie zmianie. Do tego zaostrażają się konsekwencje grożące za błędy w stosowaniu przepisów podatkowych. Można też zaobserwować wzrost liczby kontroli podatkowych. Mikroprzedsiębiorca dbający o swój biznes i dobre stosunki z kontrahentami, zwyczajnie nie znajdzie czasu na regularne śledzenie zmian w prawie i czynności podejmowanych przez organy skarbowe. Procedury bywają też niekiedy na tyle skomplikowane, a wyjaśnianie sytuacji powstałych z błędnie podejmowanych czynności tak czasochłonne, że warto to pole oddać profesjonalnym doradcom podatkowym.



Z perspektywy podatku dochodowego (PIT) oszczędności podatkowe może przynieść wybór właściwej formy rozliczeń (karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencyjnych, podatek liniowy, skala progresywna).

Biznes franczyzowy w finansach

Przyszły właściciel placówki powinien dysponować odpowiednimi funduszami na pokrycie inwestycji z tytułu jej uruchomienia. Przed podpisaniem umowy, warto zasięgnąć wiedzy, jakiego rzędu kwota potrzebna będzie na adaptację i wyposażenie

Piotr **Tabor**

dyrektor zarządzający CRB FinUp

Branża finansowa oferuje wiele gotowych pomysłów na własny biznes w modelu opartym na franczyzie. Własna placówka bankowa, oddział doradztwa finansowego, to tylko niektóre z nich. Podpowiadamy, o co zapytać franczyzodawcę, żeby dokonać najlepszego wyboru.

1. Czy przed podjęciem decyzji mogę otrzymać do wglądu umowę franczyzową?

Przed podpisaniem umowy franczyzowej, zawierającej spis zasad, na których opiera się współpraca pomiędzy dawcą licencji a franczy-

zbiorcą, warto poprosić wcześniej o jej udostępnienie. Czasami taka umowa zakłada współpracę na kilka lat, dlatego osoba, rozpoczynająca biznes z placówką finansową na licencji, powinna dokładnie ją przeczytać i przeanalizować wszystkie nakładane zobowiązania. Można też sięgnąć w tej sprawie po konsultację z prawnikiem.

2. Czy muszę mieć doświadczenie w branży finansowej?

Placówka finansowa to przede wszystkim sprzedaż produktów bankowych. Właściciel oddziału może zatrudnić profesjonalistów z tego zakresu, jednak franczyzobiorcy oczekują często doświadczenia w branży finansowej również od samego przy-

złego właściciela. Jak dużego, warto o to zapytać przedstawiciela danej sieci.

3. Jakie koszty ponoszę przystępując do sieci? Czy pobierane są dodatkowe opłaty, np. wstępna i licencyjna?

Przyszły właściciel placówki powinien dysponować odpowiednimi funduszami na pokrycie inwestycji z tytułu jej uruchomienia. Przed podpisaniem umowy, warto zasięgnąć wiedzy, jakiego rzędu kwota potrzebna będzie na adaptację i wyposażenie oddziału. W przypadku, kiedy franczyzobiorca nie posiada lokalu, trzeba pamiętać o dodatkowych kosztach najmu.

Pytając o potrzebne nakłady finansowe, powinniśmy również się upewnić, czy sieć nie pobiera np. opłaty wstępnej i licencyjnej. Pierwsza z nich jest zazwyczaj jednorazowa, opłacana na początku współpracy, druga comiesięczna

naliczana procentowo w zależności od przychodów partnera lub ryczałtowo. Na rynku francyz finansowych są sieci, które takich opłat nie pobierają.

4. Co gwarantuje franczyzodawca po starcie placówki?

Dalsza opieka franczyzodawcy nad oddziałem może się różnić w zależności od sieci. Dobrze przygotowana sieć udziela wsparcia przez cały okres funkcjonowania placówki, traktując ją jak swoją.

5. Na jakie przychody mogę liczyć, prowadząc własną placówkę w ramach własnej sieci?

Wysokość przychodów może zależeć od wielu czynników, takich jak np. lokalizacja, dlatego podana kwota może być zawyżona lub też zaniżona. Jednak mimo wszystko warto poznać wysokość potencjalnych zysków, dopuszczając margines błędu.

6. Czy powinienem obawiać się konkurencji ze strony samego franczyzodawcy?

Część franczyzodawców zapewnia wyłączność terytorialną, która mówi, że w sąsiedztwie placówki nie powstanie inny oddział pod szyldem tej samej sieci.

7. W jakim terminie mogę realnie wystartować ze swoim biznesem od momentu podpisania umowy?

Kluczowe przy otwieraniu nowego oddziału są m.in. adaptacja i wyposażenie placówki, rekrutacja pracowników, etap szkoleniowy. Są też elementy niezbędne do uruchomienia oddziału, które wyznacza franczyzodawca, np. wizualizacja wewnętrzna i zewnętrzna. Jest więc sporo do zrobienia, ale na podstawie doświadczeń rynkowych z otwartymi już lokalizacjami, można przyjąć, że w dobrze zorganizowanej sieci okres przygotowawczy zamyka się nawet w 4-6 tygodniach.