



FRANCHISE YAPILANMASI VE KURUM POLİTİKALARI

“We set the standards”
Bill GATES

Tankut ASLANTAŞ
Endüstri Mühendisi

Sunum Planı



- ▶ Franchising Hakkında
- ▶ Franchising Nedir?
- ▶ Franchising Türleri
- ▶ Neden Franchise?



Franchising Nedir?



- Franchising sistemi, bir imtiyaz verme sistemidir. Bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip olan tarafın belli şartlar ve sınırlamalar dahilinde biri veya bir firmaya bu hakları vermesiyle doğan iş ilişkilerinin bütünüdür. Bu anlaşmayla imtiyaz hakkını veren taraf işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve desteği (know-how) ticari işleri yürütmesi için diğer tarafa verir.



Franchising Hakkında...



- ▶ Franchising birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getirilen sözleşmesel bir ilişki olarak tanımlanır.
- ▶ Franchising sisteminin uygulanmasında anlaşmayı yapan taraflar da özel isimler alır. İmtiyaz hakkını veren tarafa 'franchisor' denir. Franchisor; ürüne, hizmete, veya bilgi birikimine ve bunlara ait denenmiş, kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya, isme sahip olan taraftır. Franchisor, ürün veya hizmetin satış, dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı vermektedir. Anlaşmanın diğer tarafı ise 'franchisee' olarak isimlendiriliyor.



Franchising Hakkında...



- ▶ Franchisee; franchisor'un ticari adını veya hizmet markasını, know-how'ını, iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini bir bedel karşılığı almaktadır. Bir bedel karşılığı satın alınan akıl ile küçük yatırımcı, diğer yatırım modellerinden çok daha düşük yatırım ve işletme maliyeti ile, uluslararası standartlara, deneyime, kaliteye, organizasyona, teknolojiye, ticari sırlara adeta ortak edilmektedir.
- ▶ Franchisee'nin franchisor'a ödediği bedel; isim, marka veya sistemi kullanma karşılığında ödenen bir başlangıç ücreti olan 'Franchising Fee' (Franchise Giriş bedeli) ve yıllık ciro ve kardan, anlaşmada belirlenen oranlarda, yüzde olarak ödenen ücretlerden yani 'Royalty' den (Sürekli Franchising Ödemesi) oluşur. Franchising sistemi sadece karşılıklı yapılan anlaşmayla sınırlı değildir. Her iki tarafında birbirine karşı bir çok sorumluluğu mevcuttur.



Franchise Türleri



- Franchising sistemi iki grupta incelenmektedir. Bunlar; üretici ve satıcı arasında bağımsız bir ilişki şeklinde başlayan “Ürün ve Marka Franchisingi” ve ‘akıl satmak’ şeklinde tanımlanan “İşletme Sistemi Franchisingi”.



Franchise Türleri



- ▶ Ürün ve marka franchisingi sisteminde satıcı firma, kendini üretici firma ile özdeşleştirmeye çalışmaktadır. Belirli ürünlerin benzer görünümdeki bağımsız işletmelerde pazarlanması sonucu, üretici ile imaj birleşmesi sağlanmaktadır.
- ▶ Bu tür franchisingde esas olan belirli bir marka ve ticari ünvanın kullanılmasıdır. Bunun yanında imtiyazı veren firma karşı taraf üzerinde sevk ve idare dahil, geniş ve sürekli bir denetim hakkına sahiptir. Franchise alan kuruluş sadece bazı basit konularda üretim safhasına katılabiliyor. Ürün ve marka franchising sisteminin en tipik örneklerini otomobil ve kamyon satıcıları, benzin istasyonları ve alkolsüz içki üreticileri oluşturuyor.



Franchise Türleri



- ▶ İşletme Sistemi Franchising türünde ise; franchisee ve franchisor arasında sadece ürün, servis ve marka alanında değil, **bir bütün olarak işletme sistemi içerisinde** pazarlama ve üretimle ilgili tüm faaliyetler yer alır.
- ▶ Bu sistemin uygulandığı örnekler özellikle oteller, restoranlar, perakende satış mağazaları, kiralama ve danışmanlık hizmetleri veren firmalardır. İşletme sistemi franchising sözleşmesinde yer alan 4 temel unsur bulunur. Bu unsurlar şöyle sıralanır; “Franchisor sahip olduğu belirli bir ismin veya markanın kullanılması için franchisee’ye izin verir.
- ▶ Franchisor’un franchisee üzerinde, sözleşme süresince devam eden bir denetimi mevcuttur. 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.



Neden Franchise?



- Her firmanın elbette ilk önceliği kârını artırmak ve büyümektir. Bu sistemi benimseyen ve franchisor olmayı tercih eden firmaları da doğal olarak bu amaca uygun hareket etmektedir. Franchise alan işletmelerin yapacağı giriş ödentisi gibi ödemeler yeni yatırım yapmaksızın franchisor'un kârını arttırır, en az maliyetle büyüme ve gelişme imkanı sağlar. Sistemin getirdiği diğer avantajlar şöyle sıralanabilir:



Neden Franchise?



- * Kendi işiniz kurarken kaybedeceğiniz zaman ve enerji bu sistemle minimize edilmektedir.
- * Sistem aynı zamanda açık bir öğretim fakültesi gibi de algılanabilir. Yılların birikimi ve deneyimi girişimcilere kısa zamanda verilen eğitimlerle aktarılmaktadır. Bu da franchising sistemini benimseyen bir girişimcinin, Amerika'yı yeniden keşfetmesini engellemekte, kısa zamanda işin püf noktalarını öğrenen girişimci, gerçek bir rekabet üstünlüğüne sahip olmaktadır.
- * Girişimci önemli ölçüde para harcayarak oluşturabileceği müşteri potansiyeline franchising sistemi sayesinde, işini kurar kurmaz sahip olmaktadır.
- * Bu sistemde girişimcinin arkasında sürekli olarak danışmanlık alabileceği, her konuda kendisine destek olan "bir bilen" var. Böylelikle iş dünyasına yeni adım atan bir girişimcinin finansal olarak istihdam edemeyeceği profesyonellerle beraber çalışma şansı doğmaktadır.
- * Marka tüketici tarafından kabul gören ve bilinen bir marka olduğu için, girişimci rahatlıkla ürününü satabiliyor.



Neden Franchise?



- * Girişimci, hazır bir sisteme sahip olarak işe başladığı için tüm zamanını ve enerjisini satış ve pazarlama üstüne yoğunlaştırabilmektedir.
- * Girişimci ürününü konseptini oluşturmak için yapacağı alışverişlerde, en ucuz ve en kaliteli ürünü öncelikli olarak alma şansına sahiptir. Böylelikle, ürün kalitesini standart olarak koruyabilmektedir.
- * İş hayatının ilk basamaklarını çıkarken, beraberinde güven duyabileceği ve onunla beraber adım atan bir desteğin bulunması, girişimciye yüksek motivasyon vermektedir.
- * Girişimci, kendisi gibi aynı işi benimseyen ve işletmelerini kuran insanlarla rahatlıkla fikirlerini paylaşabilmekte ve dünyadaki son gelişmeleri takip edebilmektedir.
- * En önemlisi de, kendisi gibi girişimcilik ruhuna sahip profesyonellerle sürekli muhatap olduğu için, gereksiz anlaşmazlıklarla, vakit kaybını önlemiş olmaktadır.





Son Söz....

Para iyi bir uşak, kötü bir efendidir...

Francis Bacon





Dinlediğiniz için teşekkürler...

Tankut ASLANTAŞ

Industrial Engineer / Management Consultant - Trainer



aslantas.tankut



tankut_aslantas



+TankutAslantaş



tankutaslantas