

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra financí a obchodu**



**Teze bakalářské práce**

**Franchising jako nástroj obchodního podnikání v ČR**

**Lucie Horčíková**

© 2015 ČZU v Praze

## **Souhrn**

Tato bakalářská práce je zaměřena na franchising jako možný nástroj obchodního podnikání v České republice. V teoretické části práce je popsán franchisingový systém s možnostmi jeho financování, stručný vývoj v České republice a jsou zde definovány hlavní výhody a nevýhody této spolupráce mezi franchisorem a franchisantem z pohledu franchisanta. Praktická část práce je zaměřena na podnikání v oblasti trafik. Je zde popsána aktuální ekonomická situace v této podnikatelské sféře. Jsou zde navrženy dvě možnosti podnikání. První je využití franchisingového konceptu, neboli spolupráce mezi podnikatelem a společností HDS Retail Czech Republic, a.s., která poskytuje franchisu Relay. Druhým návrhem je podnikání na vlastní odpovědnost a otevření trafiky v Praze samotným podnikatelem. Cílem práce je rozhodnutí, zda je pro začínajícího podnikatele výhodnější se pouštět do podnikatelského rizika a v této nepříznivé situaci pro živnostníky si otevřít svou trafiku, nebo uzavřít franchisingovou spolupráci se společností HDS a provozovat trafiku již pod konkurenceschopnou značkou Relay.

**Klíčová slova:** franchising, franchisor, franchisant, licence, podnikání, podnikatel, živnostník, trafikant, trafika

## **Cíl Práce**

Cílem bakalářské práce je navržení obchodního modelu s využitím franchisingu jako nástroje obchodního podnikání. Podpůrným cílem tohoto návrhu je vytvoření konstrukce podnikatelského záměru a návrh konceptu pro rozhodování o možnostech, zda podnikat pod vlastním konceptem nebo využít již existujícího franchisingového modelu.

## **Metodika**

Bakalářská práce je provedena na základě prostudování odborné a specializované literatury a internetových zdrojů zaměřujících se na franchising jako typ moderního podnikání a na podnikání fyzických osob dle nového občanského zákoníku a živnostenského zákona. Na základě studia jsou vybrána adekvátní teoretická východiska, která budou aplikována při zpracování vlastní části práce.

V teoretické části je využita metoda zpracování teoretických východisek, která je zaměřena na studium zákonných norem, vybrané odborné literatury, článků a dalších zdrojů tištěného i elektronického charakteru z oblasti franchisingového a živnostenského podnikání. Je provedena kompletní analýza franchisingového systému a popsáno, na jakém principu funguje v České republice. Jsou zde uvedeny formy franchisingu, analyzovány výhody a nevýhody franchisingu pro podnikatele - franchisanta a také makroekonomické výhody franchisingu pro společnost, hospodářství a podnikatele. Dále je popsána historie a rozvoj franchisingu v České republice a analyzována perspektiva franchisingu v oblasti trafik na území České republiky.

V empirické části práce jsou použity metody komparace mezi těmito druhy podnikání s cílem určit, která z těchto forem je pro začínajícího podnikatele výhodnější. Cílem je i poukázat na některé analogie a rozdíly, které se mezi nimi vyskytují. Detailně je popsán

proces uzavírání franchisingové smlouvy s jejími fázemi a obsahem a jsou rozebrány možnosti financování franchisingu v České republice.

V praktické části je provedena deskripce postavení na trhu trafik v současné době. Vlastní práce je rozdělena do dvou částí. První část vychází z charakteristiky společnosti HDS Retail Czech Republic, a.s., která nabízí provozovnu Relay jako možnost franchisingové spolupráce. Na základě interních materiálů tohoto podniku budou představeny přesné podmínky pro výběr budoucího provozovatele a je popsáno to, jak probíhá výběrové řízení, jak vysoké vstupní investice jsou požadovány a jak probíhá postup při uzavírání franchisingové smlouvy. Druhou částí vlastní práce, je navržení vlastního konceptu trafiky. Od výběru vhodného místa a výpočtu nákladů až po navržení podpůrných systémů, které mohou pomoci trafikám zvýšit tržby.

Po komparaci franchisingového a živnostenského podnikání v oblasti trafik bude zformulován závěr. Určení, jaký typ podnikání v oblasti trafik umožní podnikateli snazší vstup na trh a jestli je v této oblasti výhodnější vstoupit do podnikatelského rizika a otevřít si vlastní trafiku, nebo naopak zvolit již hotový fungující systém a stát se pouze provozovatelem provozovny Relay pod záštitou letité společnosti.

## **Výsledek práce**

V České republice se malí živnostníci nesetkávají s velkou podporou od státu. Státu se nelíbí, že odvádějí na sociálním a zdravotním pojištění méně než jiní řadoví zaměstnanci. Jestliže se schválí zavedení registračních pokladen, může Česká Republika počítat s rapidním poklesem maloobchodů. Malým živnostníkům by se tak nevyplatilo dále podnikat. Jako kompenzaci vysokých nákladů na tuto registrační pokladnu jim stát slibuje jiné úlevy. Pokud nebudou mít právě tito podnikatelé příznivější podmínky pro založení a následný provoz jejich živnosti, doplatíme na tuto situaci všichni. Právě prvotní obtíže se založením a začátkem podnikání jsou tím největším důvodem, proč mnoho živnostníků ukončilo své podnikání již v prvních letech po založení své živnosti. Nebo také díky vysokým počátečním nákladům vůbec nezačalo podnikat. Dle prognóz podnikatelů se zřejmě u nás nikdy nedočkáme dostatečné podpory pro živnostníky ze strany státu, ale právě tito podnikaví lidé mohou vyhledat pomocnou ruku od jiných soukromoprávních subjektů jako je franchisingová spolupráce. Ze statistik vychází, že zhruba každý pátý „klasický“ podnik zkrachuje, kdežto u franchisingu je tento poměr otočený. Každý pátý pokus o provozování franchisy je neúspěšný.

Díky této smluvnímu spolupráci dvou ekonomicky i právně nezávislých podnikatelů může založit úspěšný podnik i ten, kdo nemá dostatečný vstupní kapitál a jinou možnost finančního zázemí. Dle statistiky, kterou vypracovala poradenská společnost Profit systém, za poslední 4 roky vzrostl počet franchis v České republice téměř o 1/3. Právě nedostatek financí je velikou brzdou při zakládání malých a středních podniků. Vsadit právě na franchising se podle daných statistik vyplatí a čeští podnikatelé to vědí. S postupem času stále více začínajících živnostníků využívá při rozjezdu svého podnikání právě výhod známé a zavedené značky.

Cílem bakalářské práce bylo navržení obchodního modelu s využitím franchisingu, jako nástroje obchodního podnikání a rozhodnout, zda je v současné době výhodnější pro podnikatele si založit svojí vlastní trafiku, nebo se připojit již k existujícímu a plně

fungujícímu franchisingovému řetězci Relay. Podle zhodnocených výsledků bakalářské práce vyšlo jasně, že pro začínajícího podnikatele je výhodnější se připojit ke stabilní a prosperující společnosti HDS Retail Czech Republic, a.s., která má i v této ekonomické situaci rostoucí tendence. Výhodou je, že pokud tato spolupráce nebude podnikateli vyhovovat, má pouze tříměsíční výpovědní lhůtu a může své podnikatelské záměry směřovat jiným směrem.

Jak již tato bakalářská práce potvrdila, franchisingové podnikání má své výhody i nevýhody a je jen na podnikateli, jak se rozhodne. Franchising jako formu obchodního podnikání ve spolupráci se společností HDS v oblasti maloobchodu – trafik, lze jen doporučit. Použitím metody franchisingu, začínající podnikatel minimalizuje riziko vyskytující se při vstupu na trh. Tím, že společnost HDS působí na českém trhu již několik let, můžeme říci, že je prodejna Relay konkurenceschopnou značkou a to nejen v tuzemsku.

### **Seznam použitých zdrojů**

ACHESON, David a MENDELSON, Martin. Franchising moderní forma prodeje. Praha: Management Press, 1994. 122 s. ISBN 80-85603-54-3.

Franchising v České republice. Praha: Česká asociace franchisingu, 2008. 147 s. ISBN 978-80-254-2136.

LOEBL, Zbyněk a LUKAJOVÁ, Dana. Franchising: úspěch bez čekání. Praha: Grada, 1994. 83 s. ISBN 80-7169-050-3.

SRPOVÁ, Jitka, ŘEHOŘ, Václav a kol. Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. 432 s. ISBN 978-80-247-3339-5.

ŘEZNÍČKOVÁ, Martina. Franchising: podnikání pod cizím jménem. 3. vyd. Praha: C.H. Beck, 2009. 207 s. ISBN 978-80-7400-174-1.