

Секреты покупки мастер-франшизы

Если предприниматель, готовый вложить крупную сумму в развитие нового бизнеса, обратился к схеме франчайзинга, перед ним открывается целый ряд возможностей. Можно либо вывести на рынок новый брэнд и популяризировать его через франчайзинговую сеть, либо самому стать оператором-франчайзи, либо приобрести мастер-франшизу, что позволит самостоятельно строить бизнес, используя уже наработанную и проверенную годами технологию. Последний вариант и предпочел Олег Аношин, генеральный директор компании «ChipsAway Украина», ООО «Смарт-Центр», но оказалось, что купить у британской компании эксклюзивное право на развитие в Украине новой технологии не так уж просто.



Слева направо: Олег Аношин, генеральный директор и Евгений Яровой, директор по развитию компании «ChipsAway Украина»

Полгода переговоров

CD Расскажите, почему сразу решили работать по франчайзингу и чем Вас привлек бизнес ChipsAway?

Франчайзинг – очень интересный вид построения бизнеса, и поскольку в Украине он только начинает развиваться, нас привлекла широта возможностей в этом сегменте. Что касается сферы бизнеса, то на ChipsAway выбор пал совершенно случайно. Изначально заинтересовала сама технология локального ремонта автомобиля. Затем выяснилось, что в нашей стране до сих пор

никому не удавалось серьезно заняться этим бизнесом, в то время как данная технология активно развивается в 15 странах мира, в частности, россияне приобрели на нее права еще в 1999 году.

CD Вероятно, приобретение эксклюзивного права на развитие технологии в Украине заняло немало времени?

Переговорный процесс продолжался около полугода, однако, должен заметить, это небольшой срок. В самом начале переговоров сложилось впечатление, что англичане скорее не хотели продать нам франшизу –

до такой степени скрупулезно и тщательно они нас изучали. Поэтому, чтобы британская головная компания увидела в нас мастер-франчайзи на Украине, пришлось долго доказывать свою готовность и способность вести бизнес.

CD С какими сложностями пришлось столкнуться в процессе покупки мастер-франшизы?

Договор, который мы должны были подписать, оказался не только объемным – более 200 страниц, – но и крайне сложным. Сначала даже возникли сомнения, будет ли он вообще подписан при той слабой договорной системе, которая сегодня существует у нас в стране. В Украине мы столкнулись с тем, что в структурах мало кто понимает значение слова «франчайзинг», еще меньше людей умеют работать с соответствующими договорами. Плюс ко всему нам нужно было заполнить массу анкет, пройти специальные тесты, подать детальную информацию о себе и своих родственниках.

Но ситуацию облегчало то, что на момент подписания договора с англичанами у нас уже сложились партнерские отношения, и они были готовы идти навстречу. Основатели этой компании строят бизнес с 1988 года. Но франчайзинг здесь является только формой развития, а отношения внутри сети фактически партнерские. В свою семью они впускают очень неохотно, но если вы в нее уже попали, то действительно чувствуете поддержку. Теперь и мы со своей стороны будем строить аналогичные отношения в Украине.

Советы начинающим

CD Исходя из приобретенного опыта, на что бы Вы посоветовали обращать внимание потенциальным покупателям мастер-франшизы?

Если речь идет о покупке мастер-франшизы иностранной компании, то прежде всего необходимо четко уяснить, по законам какой страны будет работать договор. Не может часть договора подчиняться законам Украины, а часть – иностранному законодательству. А поскольку в 99% случаев будут работать законы страны-владельца торговой марки, нужно хотя бы иметь о них представление, потому как украинское законодательство, регулирующее франчайзинг, совершенно отличается от аналогичного зарубежного. Мы, например, столкнулись с тем, не могли подать некоторые отчеты или оформить определенные виды страховок, поскольку в законодательстве Украины для них не предусмотрены соответствующие формы.

CD Как Вы вышли из ситуации, когда по договору потенциальный владелец франшизы должен выполнить требования, невозможные в условиях украинской нормативной базы?

Получилось объяснить партнерам, что в рамках нашего законодательства нет возможности подать те или иные отчеты, и в результате внесли дополнения в договор. А цифры и данные, интересовавшие британскую компанию, были предоставлены в упрощенной между нами форме, не заверенной украинскими государственными органами. Подчеркну, что такой вариант возможен уже на этапе более открытого партнерского общения. Хочу обратить внимание потенциальных франчайзи на то, что если в аналогичной ситуации владелец франшизы не идет навстречу, скорее всего, нет смысла заниматься именно данной франшизой, и стоит искать другие направления.

Пришлось также столкнуться с некоторыми законодательными казусами. В Украине все договоры франчайзинга должны регистрироваться в органах местной власти. Но парадоксально то, что на сегодняшний день

порядок такой регистрации не определен, и райисполкомы не уполномочены регистрировать данный вид договоров. Это наглядный пример того, что закон прописан, но не работает. Тем не менее, если вы его не выполните, то рано или поздно найдется желающий вас за это наказать.

CD Как Вы решили этот вопрос?

Мы послали официальное обращение с прикрепленным к нему договором в органы местной власти, и получили официальный ответ, что договор не может быть зарегистрирован. Теперь этот ответ является письменным обоснованием невыполнения пункта закона. Исходя из этой ситуации, настоятельно рекомендую предпринимателям документально подтверждать каждый этап оформления отношений.



Рабочий процесс

CD Общались ли Вы с владельцами данной мастер-франшизы из других стран?

Да, безусловно. Я считаю, что предпринимателю, планирующему работать в составе крупной франчайзинговой сети, обязательно нужно ознакомиться с практикой работы уже действующих операторов. Но желательно наведать не тех партнеров держателя франшизы, которых предлагает он, а выбрать операторов самостоятельно. Лучше всего посетить несколько сетей – и тех, кто давно на рынке, и тех, кто только открылся, – наладить с ними дружеские, доверительные отношения, узнать, как у них обстоят дела, как развивается рынок. Это поможет «применить» схему развития данного бизнеса на ту ситуацию, которую мы имеем в Украине, понять, чего можно ожидать через год-два работы. Мы поступили именно таким образом, посетив две страны. Отмечу, что в каждую из поездок я отправлялся с глубоко скептическим настроением,

но возвращался с пониманием того, что стоит браться за этот бизнес.

CD Когда головная компания находится далеко за границей, как в вашем случае, может ли покупатель мастер-франшизы рассчитывать на ее помощь в построении бизнеса?

Люди, желающие приобрести франшизу иностранных компаний, должны быть готовы к тому, что им будет не просто – территориально главный офис находится далеко, и помощь будет оказываться не всегда оперативно, плюс в основном она будет носить консультационный характер. Однако бояться этого не стоит, ведь чем больше разумных препятствий на начальном этапе развития, тем глубже изучается вопрос и потом легче и понятней строить отношения. Опыт, приобретенный в процессе налаживания партнерских отношений с держателем франшизы, позитивно скажется на дальнейшем построении собственной сети, и вы сможете дать более квалифицированную помощь своим франчайзи.

Нам, например, было сложно разорваться с договором. Однако когда пришло время заключать соглашение с первым франчайзи в Украине, мы по достоинству оценили продуманность договора уже с позиции франчайзера – в нем было все предусмотрено до деталей. Таким образом, наше соглашение с англичанами стало базой нового договора. Конечно, в сложной ситуации теперь оказался наш франчайзи, которому пришлось изучать объемный договор, но мы тоже пошли ему на встречу и помогли разобраться в деталях.

О перспективах

CD Вы уже предлагаете рынку франшизу или пока только готовитесь к основанию сети?

В Украине компания открылась в июле 2006 года, а в ноябре была запущена в работу первая франчайзинговая точка, хотя до 2007 года мы не планировали формировать сеть. Просто предприниматель, желавший приобрести франшизу, был настолько настойчивым и воодушевленным, что нельзя было не подписать с ним соглашение.

Активно работать над продвижением своей франшизы начнем уже с 2007 года. Но главной целью этого бизнеса являются не размеры сети, а настоящие партнерские отношения, поэтому мы не спешим с продажами, а тщательно готовимся и отбираем кандидатов, с которыми бы хотели начать сотрудничество. Судить о



Первая техстанция ChipsAway, г. Киев

франчайзинговом бизнесе стоит не по количеству операторов, а по качеству работы с ними.

CD Как Вы считаете, какое количество центров по локальному ремонту автомобилей необходимо рынку на данный момент? И сколько точек планируете открыть в 2007 году?

При сегодняшнем уровне востребованности этой технологии емкость украинского рынка составляет порядка 150 сервисных центров по всей территории страны. Однако опыт 2006 года показывает, что количество новых автомобилей, проданных в Украине, повысилось на 53% по сравнению с 2005 годом. Если такая тенденция будет сохраняться из года в год, то уплотнение трафика только прибавит нам работы. Конечно, это неприятность для владельца, но хорошо, когда ее можно будет быстро устранить. За 2007 год планируем открыть порядка 15 сервисных центров по Украине.

CD Будете ли обращаться к опыту работы российского владельца мастер-франшизы ChipsAway?

Дело в том, что в России данная сеть открылась в достаточно сложное время – в 1999 году, в период дефолта. До 2000 года и речи быть не могло о развитии франчайзинга, поэтому россияне воспользовались другой стороной условий договора мастер-франшизы – его эксклюзивностью. Они не стали

продавать франшизу, а начали открывать собственные станции, владея эксклюзивными правами на эту технологию и не имея конкурентов на рынке. И только сейчас они начинают заниматься франчайзингом. Наша позиция иная – мы не собираемся строить собственную сеть, чтобы не создавать конкуренции с нашими партнерами. Свои сервисные центры мы ограничим функциями учебных площадок, на которых будут набираться знаний и опыта будущие франчайзи.

CD Когда планируете открывать первый учебный центр?

Он уже открыт на базе нашей собственной техстанции в Киеве, и первый франчайзи со штатом своих сотрудников проходил здесь обучение. Планируется, что персонал региональных станций будет обучаться в Киеве. Однако, как показывает опыт работы зарубежных сетей ChipsAway, иногда в регионах обучение новых коллег проводится на станциях более опытных местных франчайзи, что значительно упрощает открытие новых точек. Мы тоже будем использовать такую практику, которая позволяет новым партнерам не только получить необходимые знания, не покидая пределы своего региона, но и в дальнейшем заручиться поддержкой местного франчайзи. В этом и заключается суть партнерских отношений.

Галина Коноваленко

О компании

В 1988 году Дэниэль Пикур запатентовал революционную технологию ChipsAway (в переводе с английского – «долгой сколы») и создал одноименную компанию. На рынке авторемонта ChipsAway International заняла уникальную нишу бюджетного и оперативного ремонта небольших поврежденных кузовов автомобилей без снятия деталей, с сохранением заводского лакокрасочного покрытия.

На данный момент под брендом ChipsAway работает более 2 тыс. техцентров в 15 странах мира. Компания «ChipsAway Украина» начала свою деятельность с середины 2006 года. Были получены эксклюзивные права на продвижение технологии на украинском рынке, пройдено обучение специалистов в Великобритании, открыт Учебный центр.