

Što američka vlada čini na promoviranju američkih franšiza u Hrvatskoj i BiH?

Mostar, Sarajevo, Banja Luka, 18-20. 5. 2010.



Uloga odjela za trgovinu

- Pružanje učinkovite pomoći američkim tvrtkama zainteresiranim ili potencijalno zainteresiranim za prodaju svojih proizvoda i usluga na tržištu zemlje domaćina
- INFORMATION, INTRODUCTION, INTERVENTION
(non-fee- and fee-based)
- Export Success Stories Database i Client Satisfaction su dva ključna mjerila naše učinkovitosti

Zašto smo odabrali sektor franšiza?

- Franšize su u SAD velika industrija u kojoj se okreće ogroman novac
 - 909,253 franšizne jedinice (2005.)
 - 880.9 milijardi dolara prometa (4.4% BDP)
 - 11 milijuna radnih mjesta (8.1% r.m. u privatnom sektoru)
- U Hrvatskoj i BiH franšize još ne igraju značajniju ulogu.
- Sudjelovanje na prvom Međunarodnom sajmu franšiza u Zagrebu u ožujku 2003.

Što smo poduzimali do sada?

- Kratka analiza tržišta 2005.
- International Franchise Expo, Washington D.C.
- Sponzorstvo radionica o franšizama u Hrvatskoj (USAID)
- Yum!, Crestcom, Hard Rock Cafe, Nexcen...
- Starbucks, Burger King, Victoria's Secret, McDonald's...
- Web stranica posvećena franšizama
- International Franchise Association Convention 2009

Rezultati?

- Do sada nismo doveli niti jednu novu američku franšizu na tržišta Hrvatske i BiH.
- Sektor franšiza u Hrvatskoj i BiH nije se razvijao onako brzo kako smo se nadali.

Američke tvrtke posluju na temelju strateškog plana

- Franšiza nije jednostavna jednokratna prodaja.
- I Hrvatska i BiH su mala i relativno problematična tržišta.
- Američke tvrtke najčešće isključivo traže master-franšizere ili area-developere.
- U Hrvatskoj i BiH se uglavnom javljaju mali poduzetnici zainteresirani za pojedinačne franšize. Raspolažu s premalo kapitala, najčešće u obliku nekretnine.

Da biste postali poduzetnikom, morate:

- imati barem 50,000 eura početnog kapitala
- biti spremni raditi po 12 sati dnevno najmanje prve tri godine
- imati znanje
- imati iskustvo
- imati sreće

Što je bit problema?

- Franšizer nudi znanje, iskustvo (brend) i manji poslovni rizik onima koji imaju kapital i spremni su naporno raditi.
- Oko trećine franšiza koje se nude su “prodavanje roga za svijeću”, tako da se poslovni rizik zapravo ne eliminira.
- Još uvijek nema kritične mase uspješnih franšiza u Hrvatskoj i BiH.

Kako pronaći kvalitetne franšize i master franšizere?

- Kako ostvariti regionalni pristup tržištu?
- Kako doznati u čemu se točno sastoji znanje i iskustvo koje se nudi, koliko košta i da li će se to isplatiti?
- Kako se osobno uvjeriti u to što se nudi?
- www.franchise.org (IFA)
- www.franchiseexpo.com (IFE)
- www.buyusa.gov/croatia/hr/fransize.html (American Embassy Zagreb)

Trenutna ponuda franšiza

- www.nexcenbrands.com
- www.bajafresh.com
- www.meltingpot.com
- www.quakersteak.com
- www.mollymaid.com
- www.mrhandyman.com
- www.dennys.com/en
- www.southernhospitalitybbq.com
- www.greatclips.com
- www.pods.com

Kontakti:

- DAMJAN BENČIĆ, Zagreb
- tel. +385 1 661-2186, Damjan.Bencic@trade.gov
- www.buyusa.gov/croatia

- EDHEM BRANKOVIĆ, Sarajevo
- tel. 033 445-700, ext. 2134, BrankovicE@state.gov

- SVJETLANA BUHOVAC, Mostar
- tel. 036 580-580, BuhovacS@state.gov

- SPOMENKO GUZIJAN, Banja Luka
- tel. 051 211-500, GuzijanS@state.gov

- www.buyusa.gov/bosniaandherzegovina

Contact us today
to connect with a world of opportunity.

export.gov | 800.USA.TRADE

**U.S. Commercial Service—
Connecting you to global markets.**

