

KONCESJA

Dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą po raz pierwszy, może to być trudne i frustrujące doświadczenie. Inwestycja w koncesję, której idea sprawdziła się już, może być dobrym pomysłem na wejście w świat biznesu.

CZYM JEST KONCESJA?

Koncesja jest sposobem dystrybucji produktów i usług. Oryginalny właściciel biznesu, w zamian za opłatę, daje licencję na używanie jego marki handlowej lub nazwy. Osoba kupująca koncesję otrzymuje prawo używania nazwy handlowej i marki w biznesie. Koncesjonariusz płaci właścielowi pewną sumę pieniędzy (opłatę licencyjną) z zysków koncesji. Zazwyczaj zawierana jest umowa, która opisuje szczegółowo sposób prowadzenia koncesji.

JAKIE SĄ ZALETY POSIADANIA KONCESJI?

- Zaczynamy od sprawdzonej idei biznesu.
- Otrzymujemy pomoc przy rozpoczęciu działalności (sprzęt, dostawcy, szkolenie).
- Możemy kupować zaopatrzenie w hurcie.
- Nasz biznes korzysta z renomy istniejącej marki.
- Sieć zaopatrzenia i klientela są już na miejscu.
- Kupno dobrej koncesji może być wysoce zyskowne.
- Koncesje mają niższy wskaźnik upadków.

JAKIE SĄ WADY POSIADANIA KONCESJI?

- Wszystkie koncesje działają tak samo, więc jest mniej możliwości prowadzenia biznesu według swoich upodobań. Może to czasem być frustrujące, jeżeli mamy własne zdanie co do tego, jak należy prowadzić firmę.
- Czym większy sukces koncesji, tym zwykle droższa jest ona przy zakupie.
- Istnieją koszty bieżące, takie jak opłaty licencyjne i reklama.
- Niektórzy właściciele nie zapewniają wiele pomocy, na przykład przy szkoleniu i wprowadzaniu w biznes.

- Umowy koncesyjne zazwyczaj faworyzują dawcę koncesji, należy więc wynająć prawnika aby dokładnie zbadał umowę zanim ją podpiszemy.
- Lokalizacja koncesji zależy od właściciela.
- Indywidualny koncesjonariusz nie korzysta ze zbyt dużej ochrony prawnej.