αφιέρωμα //

ΚΕΙΜΕΝΑ: ΑΝΤΙΟΠΗ ΣΧΟΙΝΑ

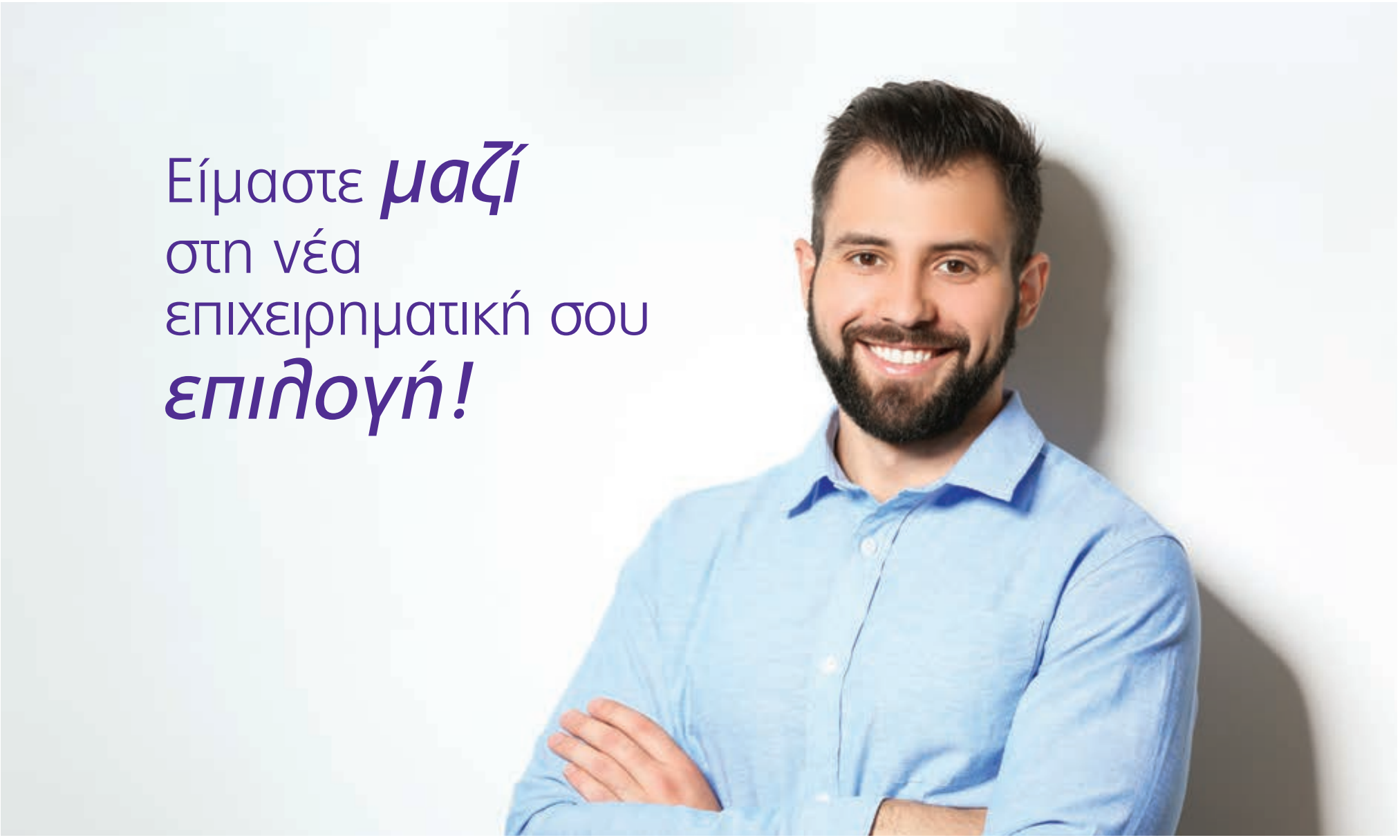
Franchise: Λιμάνι υγιούς και ασφαλούς επιχειρείν

Ένα ασφαλές λιμάνι για εκείνους που επιθυμούν να κάνουν μια νέα αρχή και να αποκτήσουν δική τους επιχείρηση με μειωμένο ρίσκο αποτελεί η επιλογή της μεθόδου της δικαιόχρησης ή franchise, όπως είναι γνωστότερο.

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι γι' αυτό: επιλογή σημείου, εκπαίδευση, συνεχής υποστήριξη, ένα γνωστό όνομα, ένα αποδεδειγμένο σύστημα λειτουργίας κ.ο.κ. Επίσης, έρευνες αποδεικνύουν ότι το ποσοστό αποτυχίας για τους franchisees (δικαιοδόχους) στην Ελλάδα είναι περίπου το ένα εικοστό σε σχέση με τις ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

Το franchise αδιαμφισβήτητα αποτελεί ένα σύγχρονο επιχειρηματικό μοντέλο, που κερδίζει ολοένα και περισσότερο έδαφος στην αγορά και είναι η διέξοδος για την επιχειρηματικότητα σε ένα περιβάλλον προκλήσεων, σε μια αγορά μεταβλητών όπου οι σταθερές εντοπίζονται στις ισχυρές δομές, στις δοκιμασμένες πρακτικές και στην υψηλή τεχνογνωσία.

Το franchising συνεχίζει και το 2018 να αποτελεί τον καταλύτη για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, μέσω των επιχειρηματικών συστημάτων που διαθέτουν ισχυρά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και διαφοροποιητικά χαρακτηριστικά.



Το δικό μας & δικό σου

ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ AB shop&go

Η Πρόταση της AB για Ενίσχυση της Επιχειρηματικότητας

Τώρα λοιπόν έχετε κι εσείς τη δυνατότητα να ανοίξετε το δικό σας AB Shop & Go

Η **AB Βασιλόπουλος** πριν 4 χρόνια δημιούργησε τα **AB Shop & Go** - μικρά και οργανωμένα καταστήματα που καλύπτουν τις βασικές αγορές κάθε γειτονιάς. Μια λύση οικονομική και ποιοτική που βρίσκεται ένα βήμα από τα σπίτια των πελατών και... μέσα στην καρδιά τους!
Αυτή η **πετυχημένη συνταγή** είναι πλέον έτοιμη να αναπτυχθεί μέσω **franchise,** να βρεθεί σε ακόμη περισσότερες γειτονιές σε **Αθήνα**, **Πειραιά** και **Θεσσαλονίκη.**

Πώς; Είναι απλό!
Εμείς υποστηρίζουμε έμπρακτα την προσπάθειά σου για την αρχική επένδυση και συμμετέχουμε ενεργά σε όλα τα στάδια της νέας επιχειρηματικής σου πορείας.
Η AB υποστηρίζει έως και το 80% της επένδυσης κι εσύ διαθέτεις το υπόλοιπο αρχικό κεφάλαιο, ευχάριστη προσωπικότητα και πολλή όρεξη για δουλειά.

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με Τμήμα Ανάπτυξης Franchise AB στο
• Email: mbaba@ab.gr • Τηλ. 210-6608000, 210-6608559 • Fax 210-6608519

Βασιλόπουλος
...και του πουλιού το γάλα!

Αέρας ανάπτυξης στο franchise

Διέξοδο στην επιχειρηματικότητα, αλλά και λύση στο πρόβλημα της ανεργίας, μπορεί να δώσει υπό προϋποθέσεις η χρήση του θεσμού του franchise, ειδικά στην υφεσιακή περίοδο που διανύει η χώρα. Είναι αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι η οικονομική κρίση που έπληξε την παγκόσμια οικονομία δημιούργησε ένα γενικευμένο κλίμα ύφεσης, η οποία όμως δεν έχει επηρεάσει σημαντικά τον κλάδο του franchising, καθώς σήμερα κάθε υποψήφιος επενδυτής-επιχειρηματίας προτιμά να συνεργαστεί με μια επώνυμη και αναγνωρίσιμη αλυσίδα η οποία έχει καταφέρει να δημιουργήσει οικονομίες κλίμακας, ώστε να είναι σε θέση να προσφέρει στον καταναλωτή πιο οικονομικά ανταγωνιστικά προϊόντα και υπηρεσίες.

Ταυτόχρονα, η αξιοπιστία, η αναγνωρισμένη ποιότητα, η εικόνα και το κύρος που προσφέρει ένα αναγνωρισμένο brand name αποτελούν επιπλέον σημαντικά οφέλη που σε συνδυασμό με τη στρατηγική επιλογή και τοποθέτηση των καταστημάτων μιας επώνυμης αλυσίδας στις πλέον εμπορικές περιοχές της αγοράς, τη διαφήμιση και την παροχή εργαλείων marketing και συνεχούς εκπαίδευσης αποτελούν ουσιαστικά συστατικά για την επιτυχία.

Η ένταξη σε ένα δίκτυο δικαιόχρησης, όπως είναι ο ελληνικός όρος, δίνει τη δυνατότητα αλλά και το δικαίωμα σε μια συνεργασία με νομικά και ζητήματα αγοράς ήδη λυμένα σχετικά με τη λειτουργία της εταιρείας.

Η οικονομική κατάσταση που έχει δημιουργηθεί μπορεί να βοηθήσει σημαντικά στην ανάπτυξη του franchising ως μέσου που έχει την ικανότητα να αντέξει και να ξεπεράσει την κρίση. Ήδη στην Ελλάδα σήμερα το franchising έχει διεισδύσει στο 5%-6% των επιχειρήσεων, ενώ στις ΗΠΑ το ποσοστό αυτό έχει υπερβεί το 50% των επιχειρήσεων, γεγονός που σημαίνει ότι η χώρα μας έχει ακόμη τεράστιο περιθώριο για περαιτέρω ανάπτυξη με τη μέθοδο αυτή, η οποία προσφέρει πολύ καλύτερα αποτελέσματα.

Στην έκθεση ΚΕΜ Franchise, που φέτος κλείνει 20 χρόνια ως θεσμός και αποτελεί το σημείο συνάντησης για αλυσίδες και δυνητικούς συνεργάτες, από το 2013 έως σήμερα έχουν υπογραφεί μόνο από τους εκθέτες που συμμετείχαν στην έκθεση πάνω από 700 συμβάσεις συνολικού ύψους αρχικής επένδυσης 95.000.000 ευρώ, επιβεβαιώνοντας την άποψη ότι την περίοδο της κρίσης το franchise αποτελεί τη λύση για όλους τους επίδοξους επιχειρηματίες που θέλουν να ξεκινήσουν τη δική τους επώνυμη επιχείρηση.

Η σύσταση Επιτροπής Franchise

Τη δυναμική του κλάδου franchise επιβεβαίωσε το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΕΑ) προχωρώντας στη σύσταση επιτροπής γι' αυτόν, που μέχρι σήμερα δεν είχε θεσμική εκπροσώπηση. Πρόκειται για την Επιτροπή Franchise, της οποίας προΐσταται ο κ. Δημήτρης Ραμαντζάς, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΕΕΑ και CEO του Ομίλου So Easy.

Πρώτος άμεσος στόχος της επιτροπής, όπως εξήγησε ο πρόεδρός της μιλώντας στο site του Επιμελητηρίου (www.eea.gr), είναι η ανέλιξη του κλάδου και η καταπολέμηση όλων των εμποδίων που στέκονται τροχοπέδη στην επιτυχία του.

Ειδικότερα, ο κ. Ραμαντζάς δήλωσε: «Για πρώτη φορά στα ελληνικά χρονικά το franchise (δικαιόχρηση) εκπροσωπείται σε θεσμικό επίπεδο μέσω του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών. Ως γεγονός και μόνο αποτελεί μια μεγάλη επιτυχία του κλάδου και όλων όσοι απασχολούνται σε αυτόν σαν franchisor ή σαν franchisee. Ευχαριστώ τον πρόεδρο κ. Γιάννη Χατζηθεοδοσίου για την ευκαιρία που έδωσε στις επιχειρήσεις μας να έχουν επιτέλους θεσμική εκπροσώπηση και ειδικά για την προσωπική τιμή να με εμπιστευτεί να ηγηθώ αυτής της προσπάθειας. Πιστεύω ακράδαντα ότι ο θεσμός του franchise είναι η πλέον υγιής και αμοιβαία επαγγελματική σχέση. Αποτελεί ένα εξαιρετικό δίπολο αλληλεπίδρασης με τεράστια οφέλη και για τις δύο πλευρές. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι περίπου 9.000 υγιείς επιχειρήσεις franchise δραστηριοποιούνται μόνο στην Αθήνα. Η επιτροπή του franchise θα παρέχει υψηλού επίπεδου υπηρεσίες-εξυπηρέτηση, καθώς επίσης θα συμβουλεύει και θα οργανώνει συστηματικά και ολοκληρωμένα τις παροχές του ΕΕΑ προς τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις-μέλη του. Θα εργα-

σελ. 28 →

Ήδη στην Ελλάδα σήμερα το franchising έχει διεισδύσει στο 5%-6% των επιχειρήσεων, ενώ στις ΗΠΑ το ποσοστό αυτό έχει υπερβεί το 50% των επιχειρήσεων.

Ανάπτυξη με ταχείς ρυθμούς μέσω franchise για τη **θΕΣγάλα**

Σε ένα από τα πλέον δυνατά brands για την ανάπτυξη δικτύου καταστημάτων με τη μέθοδο του franchise εξελίσσεται ο πρότυπος συνεταιρισμός ΘΕΣγάλα, καθώς η ανταπόκριση νέων επιχειρηματιών στο κάλεσμα του συνεταιρισμού είναι εξαιρετική, με τις αιτήσεις για Αθήνα και Θεσσαλονίκη να ξεπερνούν τις 600 μέχρι στιγμής.

Ο συνεταιρισμός, που βρίσκεται στη φάση υλοποίησης του νέου επιχειρηματικού του πλάνου, για την προώθηση του εμπορικού σήματος «ΘΕΣγάλα» μέσω συνεργασιών με τη μέθοδο franchise, φαίνεται πως αποτελεί ιδανικό συνεργάτη, με ένα ελκυστικό πρόγραμμα δικαιόχρησης. Η καινοτομία του στη μέθοδο διάθεσης γάλακτος και γαλακτοκομικών προϊόντων λειτουργεί ως μαγνήτης για καταναλωτές και εν δυνάμει συνεργάτες και ήδη μέχρι σήμερα έχουν παραχωρηθεί σε συνεργάτες/franchisees 15 καταστήματα στις δύο πόλεις και άλλα 7 ετοιμάζονται κατασκευαστικά για άμεση παραχώρηση.

Η δεύτερη φάση ανάπτυξης του ΘΕΣγάλα αφορά τόσο την περαιτέρω επέκταση του δικτύου του στην Αθήνα με 30 νέα καταστήματα όσο και την προοδευτική εξέλιξη των υφιστάμενων καταστημάτων αυτόματων πωλητών σε συνεταιριστικά καταστήματα-παντοπωλεία, μέσα από τα οποία μπορεί κανείς να προμηθευτεί συνεταιριστικά προϊόντα Ελλήνων παραγωγών.

Η εύρεση συνεργατών μέσω της μεθόδου franchise ξεκίνησε πριν από λίγους μήνες στη Θεσσαλονίκη, ενώ συνεχίζεται στην Αθήνα, παράλληλα με τη μετατροπή των καταστημάτων αυτόματων πωλητών σε συνεταιριστικές γωνιές ελληνικών προϊόντων «ΘΕΣγάλα συν».

Οι αιτήσεις ενδιαφερομένων για να επενδύσουν σε ένα κατάστημα ΘΕΣγάλα έχουν ξεπεράσει τις 600 για τις δύο πόλεις, τόσο για τα υπάρχοντα καταστήματα όσο και για περιοχές της Αττικής που δεν έχουν σήμερα κατάστημα ΘΕΣγάλα.

Όσον αφορά το κόστος των καταστημάτων, η μέση τιμή πώλησης για τη Θεσσαλονίκη, στην οποία έχουν μείνει διαθέσιμα λίγα ακόμη καταστήματα, είναι στα 95.000 ευρώ, ενώ για την Αθήνα κυμαίνεται περίπου στα 120.000 ευρώ. Η τιμή διαμορφώνεται ανάλογα με τις πωλήσεις του καταστήματος, το σημείο εγκατάστασης και το μέγεθος του καταστήματος.

Ταυτόχρονα με τη μετατροπή των καταστημάτων της Αθήνας σε συνεταιριστικές γωνιές, άμεσα αναμένεται να ξεκινήσει και η υπηρεσία διανομής κατ' οίκον «Το θες σπίτι σου», όπου όλα τα προϊόντα των συνεταιριστικών γωνιών, με ένα τηλέφωνο στο 18140 ή στο σταθερό 211 1820856 ή με ένα κλικ στο νέο ΘΕΣγάλα e-shop, παραδίδονται αυθημερόν.

Υπηρεσία η οποία δίνει ακόμη μεγαλύτερη αξία στους franchisors, καθώς με την απόκτηση του καταστήματος μέσω franchise οι νέοι συνεργάτες αποκτούν και το αποκλειστικό δικαίωμα διανομής (μέσω της υπηρεσίας «Το θες σπίτι σου») για την περιοχή όπου βρίσκεται το κατάστημα.

Η υπηρεσία διανομής κατ' οίκον λειτουργεί ήδη αρκετούς μήνες σε Λάρισα και Θεσσαλονίκη με πολύ μεγάλη επιτυχία, καθώς καθημερινά αρκετοί καταναλωτές αξιοποιούν την υπηρεσία για να έχουν αυθημερόν στο σπίτι τους προϊόντα πρώτης ανάγκης.

Όταν τα παραδοσιακά προϊόντα συναντούν την τεχνολογία

Η ΘΕΣγάλα χρησιμοποιεί την τελευταία λέξη της τεχνολογίας για να φέρει με ασφαλή τρόπο γαλακτοκομικά και άλλα παραδοσιακά προϊόντα στην πόρτα μας, παντρεύοντας έτσι με μοναδικό τρόπο παράδοση και τεχνολογία, ενισχύοντας παράλληλα τη συνεταιριστική οικονομία.

Στα νέα καταστήματα «ΘΕΣγάλα συν» φιλοξενούνται μέχρι στιγμής 130 κωδικοί και περιλαμβάνουν προϊόντα όπως γαλακτοκομικά, αλλαντικά, όσπρια, ρύζι, άλευρα, παραδοσιακά ζυμαρικά, σαλάτες - αλοιφές, ελαιόλαδο, μαρμελάδες - σάλτσες, προϊόντα αρτοποιείου, πίτες χειροποίητες, νηστίσιμα προϊόντα, ενώ το κωδικολόγιο διευρύνεται συνεχώς, με στόχο έως το καλοκαίρι να υπάρχουν στις συνεταιριστικές γωνιές 160 κωδικοί προϊόντων.

Τα «ΘΕΣγάλα συν» έρχονται να πλαισιώσουν σε πρώτη φάση τα υφιστάμενα σημεία πώλησης των αυτόματων πωλητών, δημιουργώντας παντοπωλεία από τα οποία θα μπορεί κανείς να προμηθεύεται ελληνικά προϊόντα τοπικών παραγωγών και άλλων συνεταιρισμών σε τιμές ιδιαίτερα ανταγωνιστικές και με τη σφραγίδα εγγύησης ποιότητας του ΘΕΣγάλα.

Τα γαλακτοκομικά, αλλά και τα υπόλοιπα προϊόντα στα καταστήματα, θα διατίθενται αποκλειστικά από τον συνεταιρισμό, ο οποίος παράλληλα επεκτείνει το εξελιγμένο σύστημα ελέγχου και διασφάλισης ποιότητας που διαθέτει και στα νέα καταστήματα.

ΘΕΣΓΑΛΑ ΓΙΑΤΙ ΘΕΣΕΠΙΤΥΧΙΑ

Με 63 καταστήματα σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Λάρισα, το δίκτυο του ΘΕΣγάλα βαίνει συνεχώς αυξανόμενο, επενδύοντας στις αξίες αλλά και στην καινοτομία που εισήγαγε ο συνεταιρισμός το 2013, για να φτάσει μέσα σε πέντε χρόνια να μετατρέψει τις «Γαλακτοκομικές Γωνιές» 24ωρης λειτουργίας σε μικρά σημεία λιανικής πώλησης διευρυμένου κωδικολογίου, τα «ΘΕΣγάλα συν».

Ο συνεταιρισμός ΘΕΣγάλα, που ιδρύθηκε το 2011 από παραγωγούς αγελαδινού γάλακτος της Θεσσαλίας και της Μακεδονίας, θεωρείται το πλέον επιτυχημένο μοντέλο ενός σύγχρονου συνεταιρισμού στην Ελλάδα, που με την καινοτομία των αυτόματων πωλητών κατάφερε να διαθέτει καθημερινά, απευθείας στους καταναλωτές, το φρέσκο γάλα που παράγεται στις φάρμες του σε λιγότερο από 24 ώρες από την παραγωγή του. Σήμερα ο συνεταιρισμός διαθέτει μέσω των αυτόματων πωλητών γάλακτος και γαλακτοκομικών προϊόντων περίπου το 40% της συνολικής παραγωγής των μελών του.

Με βάση τα παραπάνω, το μοντέλο franchise του ΘΕΣγάλα δίνει στους νέους συνεργάτες μια σημαντική ευκαιρία επένδυσης, με την παραχώρηση επιχείρησης που βρίσκεται σε λειτουργία με σήμα αναγνωρισμένο και επιλεγμένο από το τοπικό καταναλωτικό κοινό. Παράλληλα, προσφέρει εξασφαλισμένη επισκεψιμότητα και ενεργό πελατολόγιο ή και τη δημιουργία νέου καταστήματος σε περιοχή όπου δεν υπάρχει μέχρι σήμερα κατάστημα ΘΕΣγάλα, με εξασφάλιση της αποκλειστικότητας για τον δήμο, αλλά και το αποκλειστικό δικαίωμα διανομής για την περιοχή όπου βρίσκεται το κατάστημα.

Για επιπλέον πληροφορίες όσον αφορά τη διαδικασία επιλογής νέων συνεργατών επισκεφτείτε την ιστοσελίδα του ΘΕΣγάλα **http://www.thesgala.gr/franchise.html.**

στούμε για την καλύτερη οργάνωση του κλάδου, με βάση τα ευρωπαϊκά και διεθνή πρότυπα, σε επίπεδο εξωστρέφειας (συμμετοχή σε εκθέσεις, συνεργασία με επιμελητήρια του εξωτερικού κ.λπ.), στρατηγικών συμμαχιών, χτίσιμο συνεργασιών μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων, νομικές-λογιστικές-αναπτυξιακές συμβουλές (mentoring). Θα εκμεταλλευτούμε τα επιδοτούμενα προγράμματα πρόσληψης, κατάρτισης-εκπαίδευσης προσωπικού και θα διεκδικήσουμε την επανένταξη των επιχειρήσεών μας στα αναπτυξιακά ευρωπαϊκά προγράμματα, από τα οποία, τόσο άδικα, έχουμε εξαιρεθεί. Η ανέλιξη του κλάδου και η καταπολέμηση όλων των εμποδίων που στέκονται τροχοπέδη στην επιτυχία του είναι ο πρώτος άμεσος στόχος. Η "ισχύς εν τη ενώσει" και μέσα από το ΕΕΑ».

Τι λένε οι αριθμοί

Σημαντικά στοιχεία για τις τελευταίες τάσεις στον κλάδο του franchise και τις προτιμήσεις των επιχειρηματιών διαφαίνονται από την πρόσφατη έρευνα της Marketing Services Organization – MSO.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που προέκυψαν, το μεγαλύτερο ενδιαφέρον συγκεντρώνει η κατηγορία «Εστίαση - Τρόφιμα» (35,48%), η οποία συνεχίζει να αποτελεί τον κύριο στόχο των επενδυτών. Ακολουθεί η «Παροχή Υπηρεσιών» (21,90%), η κατηγορία «Διάφορα» με 15,95% και η «Υγεία - Ομορφιά» (10%). Σημαντικά ποσοστά παρουσιάζουν οι κατηγορίες «Ένδυση - Υπόδηση - Αξεσουάρ» με 8,33%, «Οικιακός Εξοπλισμός» (3,34%). Η «Εκπαίδευση - Επιμόρφωση» (5%), ενώ αποτελεί μέρος της «Παροχής Υπηρεσιών», συγκεντρώνει σημαντικό ποσοστό ενδιαφέροντος και αναλύεται ξεχωριστά.

Οι ερωτώμενοι στην πλειονότητά τους εκδήλωσαν ενδιαφέρον για ένταξη στον θεσμό της δικαιόχρησης (franchise) ως δικαιοδόχοι (franchisee) σε ποσοστό 62,44%. Παράλληλα, σημαντικό ποσοστό (17,56%) δηλώνει την πρόθεσή του να λειτουργήσει ως master franchisor, εισάγοντας στην Ελλάδα κάποιο concept του εξωτερικού. Το 20% των ερωτηθέντων ενδιαφέρεται να αναπτύξει με τη μέθοδο του franchise το δικό του concept, δηλαδή να γίνει franchisor.

Ο κύριος όγκος των ερωτώμενων (61,48%) παρουσιάζει επενδυτική δυνατότητα ή πρόθεση επένδυσης έως 100.000 ευρώ. Το 21,22% είναι διατεθειμένο να επενδύσει έως 200.000 ευρώ, το 10,93% μεταξύ 201.000 ευρώ και 300.000 ευρώ, ενώ το 6,37% εμφανίζει επενδυτική δυνατότητα άνω των 301.000 ευρώ.

Ως προς τα επένδυση ποσά ανά κατηγορία, στην κατηγορία «Εστίαση - Τρόφιμα» οι ερωτηθέντες δήλωσαν ότι προτίθενται να διαθέσουν έως 100.000 ευρώ σε ποσοστό 73,64%, αλλά ταυτόχρονα την επιλέγουν ως κύριο πεδίο ενδιαφέροντος και άτομα που θέλουν να επενδύσουν ποσά άνω των 301.000 ευρώ σε ποσοστό 3,10%, όπως και άτομα που επιθυμούν να διαθέσουν από 101.000 έως 300.000 ευρώ.

Το θεσμικό πλαίσιο που δεν υπάρχει

Μπορεί το ελληνικό franchise να δίνει δουλειά σε περισσότερους από 350.000 εργαζόμενους και να ενισχύει κλάδους όπως η ένδυση, η εστίαση και τα τρόφιμα, που αποτελούν τις πρώτες επιλογές, ωστόσο, όπως επισήμανε πρόσφατα ο Σύνδεσμος Franchise Ελλάδος, απουσιάζει η ύπαρξη ενός θεσμικού πλαισίου του οποίο να κατοχυρώνει πλήρως όσους εμπλέκονται στη δικαιόχρηση είτε ως δικαιοπάροχοι είτε ως δικαιοδόχοι. Σε αυτό το πλαίσιο, το πλάνο δράσης του Συνδέσμου βασίζεται σε τέσσερις πυλώνες:

Ο πρώτος πυλώνας αφορά τη δημιουργία ενός κώδικα δεοντολογίας στα ευρωπαϊκά δεδομένα αλλά και νομοθετικού πλαισίου, καθώς σήμερα το μόνο πλαίσιο που υπάρχει είναι το μητρώο μελών του Συνδέσμου, όμως τα μέλη είναι μόνο το 20% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Ο δεύτερος πυλώνας εστιάζει στην ένταξη των υφιστάμενων καταστημάτων franchise στο ΕΣΠΑ, ως ένα εργαλείο για να επιβιώσει η μικρομεσαία επιχειρηματικότητα.

Τρίτος άξονας είναι η διεθνοποίηση του ελληνικού συστήματος δικαιόχρησης και για τον λόγο αυτόν ο Σύνδεσμος είναι μέλος του παγκόσμιου Συνδέσμου.

Τέλος, ο τέταρτος άξονας αφορά την εκπαίδευση των εργαζομένων στα συστήματα δικαιόχρησης. Ήδη έχει εγκριθεί πρόταση για την εκπαίδευση 1.200 εργαζομένων σε 13 περιφέρειες της χώρας σε τομείς όπως η διαχείριση τροφίμων και η διαχείριση οργανικών απορριμμάτων, η διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας αλλά και η διαχείριση και εξυπηρέτηση πελατών. Το σχέδιο δράσης προβλέπει την πιστοποίηση των αποκτηθέντων προσόντων βάσει διεθνών προτύπων. Το ύψος του προγράμματος είναι 1,5 εκατ. ευρώ και θα πραγματοποιηθεί στο πλαίσιο του προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα».

Ο Βασιλιάς πίνει καφέ

Η αγορά αγάπησε και αγαπάει τις νέες καταναλωτικές τάσεις και οι επενδυτές στρέφονται στους ταχέως αναπτυσσόμενους κλάδους και στις υποκατηγορίες αυτών. Στην αγορά του franchise, «ο Βασιλιάς πίνει καφέ», καθώς η ανάπτυξη του συγκεκριμένου κλάδου είναι ταχύτατη, με την είσοδο νέων αλυσίδων να μη σταματά και την επιτυχία να περνά μέσα από το franchise.

Και αυτό γιατί ο καθημερινός καφές μας έχει περάσει πλέον σε άλλο επίπεδο και η συνήθεια, η καθημερινή ανάγκη, έχει γίνει πλέον διασκέδαση, διάλειμμα από την καθημερινότητα, συντροφιά στο γραφείο ή και στον δρόμο, απόλαυση στο σπίτι και σίγουρα έχει εξελιχθεί πολύ από εκείνη τη ΔΕΘ τη δεκαετία του '60, όπου ανακαλύφθηκε ο φραπέ, κάνοντας την Ελλάδα να διαθέτει κορυφαία τεχνογνωσία, σχεδόν απαράμιλλη σε όλη την Ευρώπη.

Από τον φραπέ, τα καφεκοπτεία, τα coffee to go, το delivery, το e-food, τις single-origin ποικιλίες, τους speciality και microlot καφέδες, το trend του home barista, τις κάψουλες τύπου nespresso, αναρωτιέται κανείς αν αξίζει να επενδύσει σε μια αγορά με πολύ μεγάλο ανταγωνισμό, όπως και ποιες θα είναι οι εξελίξεις στον κλάδο.

Η Ελλάδα έρχεται τέταρτη στην Ευρώπη σε ό,τι αφορά τους ρυθμούς ανάπτυξης των επώνυμων αλυσίδων καφέ, πίσω από τη Βρετανία, την Τουρκία και τη Ρωσία που καταλαμβάνουν τις τρεις πρώτες θέσεις της κατάταξης.

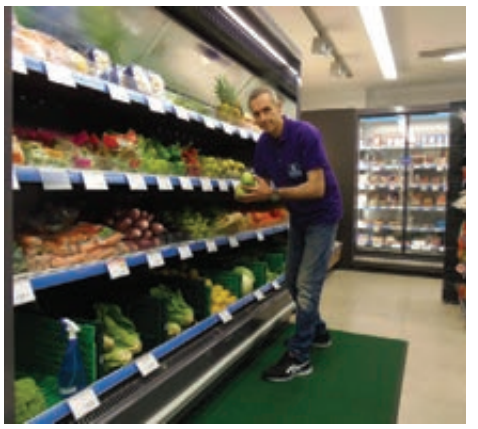
Σύμφωνα με την εταιρεία ερευνών Allegra Strategies, τον Οκτώβριο του 2017 υπήρχαν στην Ευρώπη 22.714 καφετέριες, δηλαδή 6,4% περισσότερες απ' ό,τι τον προηγούμενο χρόνο. Η δε ανάπτυξη της συγκεκριμένης αγοράς, υποστηρίζει η μελέτη, θα συνεχιστεί με σταθερό ρυθμό.

Από τη μια η συνολική ζήτηση του κλάδου είναι πλέον λίγο-πολύ σταθερή, από την άλλη αφενός δραστηριοποιούνται χιλιάδες επιχειρήσεις, με τις περισσότερες να είναι αυτόνομα καταστήματα, και αφετέρου οι αλυσίδες του καφέ είναι όλες δίκτυα franchise και στο πλαίσιο της συγκέντρωσης των αγορών σε λίγους αναμένουμε τα αυτόνομα καταστήματα να κλείσουν ή να μετατραπούν σε franchise για προφανείς λόγους. Οι αλυσίδες, λοιπόν, ως πιο οργανωμένες μορφές επιχειρήσεων, θα κερδίσουν μερίδια στις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Έχουν διατυπωθεί αρκετές προβλέψεις για το μέλλον στον κλάδο, άλλοι υποστηρίζουν ότι θα χαρακτηρίζεται από την επικράτηση των κρύων ροφημάτων και άλλοι δηλώνουν με σιγουριά ότι το επόμενο trend θα είναι οι καφέδες φίλτρου. Σε κάθε περίπτωση, ο κλάδος διανύει μία συναρπαστική περίοδο και το μέλλον του θα καθοριστεί σε έναν μεγάλο βαθμό από το πάθος και την αφοσίωση των ανθρώπων που δραστηριοποιούνται σε αυτόν.

Οι επώνυμες αλυσίδες και η θέση τους στον κλάδο

Η οριοθέτηση της μεγάλης ανάπτυξης του κλάδου ξεκινά σαφέστατα από τα Coffee Island, την πατρινή αλυσίδα που έφτασε σήμερα κοντά στα 400 καταστήματα εντός και εκτός Ελλάδος. Τα Coffeebrands (≈100 καταστήματα), επίσης από την Πάτρα, και τα Mikel (πάνω από 150 καταστήματα) από τη Λάρισα έχουν κερδίσει μεγάλο μερίδιο αγοράς και αποτελούν πλέον πολύ δυνατά brands. Εξίσου δυνατό brand είναι αυτό των Coffee Lab, που από το 2015 μέχρι σήμερα έχει ξεπεράσει τα 75 καταστήματα. Ωστόσο, πολύ μεγάλα μερίδια έχει και η αλυσίδα Γρηγόρης, που, αν και δεν είναι αμιγώς coffee shop, αφού προσφέρει πολύ μεγαλύτερη προϊοντική γκάμα, διαθέτει πάνω από 300 καταστήματα, δίνοντας πάντα βάρος στον καφέ.



Μια νέα ιδέα για ένα νέο ξεκίνημα

Με «το δικό σου» AB Shop & Go

Η ΑΒ Βασιλόπουλος δραστηριοποιείται στο ελληνικό λιανεμπόριο εδώ και σχεδόν οχτώ δεκαετίες. Με οδηγό την καινοτομία και τη δημιουργικότητα των ανθρώπων της, εξελίσσει συνεχώς τις πρακτικές της, τοποθετώντας πάντα στο επίκεντρο κάθε ενέργειάς της την κοινωνία.

Ανταποδίδει με συνέπεια μέσα από κάθε πτυχή τη λειτουργίας της, την εμπιστοσύνη που την έχει αναδείξει σε κορυφαία αλυσίδα της ελληνικής αγοράς τροφίμων. Παράλληλα, στην δύσκολη οικονομική συγκυρία που διανύει η χώρα, η ΑΒ έχει αποδείξει στην πράξη ότι ενεργοποιείται δυναμικά, με καθημερινό στόχο να αμβλύνει τις συνέπειες με τις οποίες όλοι ερχόμαστε αντιμέτωποι.

Σε αυτό το πλαίσιο, σχεδιάζει και υλοποιεί ολοκληρωμένα επενδυτικά πλάνα, επιδιώκοντας την ενίσχυση της ελληνικής επιχειρηματικότητας, την τόνωση της απασχόλησης και την ανάπτυξη του δικτύου της. Από το 2004, λοιπόν, η ΑΒ έχει ξεκινήσει σε όλη την Ελλάδα τη δημιουργία ενός σύγχρονου δικτύου καταστημάτων λιανικής πώλησης τροφίμων με τη μέθοδο του franchise συστήνοντας το AB Food Market και το AB Shop & Go στο ελληνικό καταναλωτικό κοινό.

Η ΑΒητική οικογένεια μεγαλώνει μέρα με τη μέρα, προσφέροντας το καλύτερο σε ολοένα και περισσότερες περιοχές της χώρας, μεταφέροντας τη μοναδική ΑΒητική αγοραστική εμπειρία σε κάθε γωνιά της Ελλάδας.

Αναγνωρίζοντας το franchise ως μια σύγχρονη επιχειρηματική λύση που έχει επιβιώσει στις προκλήσεις της εποχής, η ΑΒ Βασιλόπουλος, εξελίσσει συνεχώς τις μεθόδους franchising, εμπλουτίζοντας τις πρακτικές της και υιοθετώντας νεες πολιτικές που ενισχύουν τα ήδη επιτυχημένα μοντέλα της. Με καθημερινό στόχο να δώσει ανάσα στο ελληνικό επιχειρείν, κάνει σήμερα πράξη ένα νέο μοντέλο «Το δικό μας & δικό σου», που αποτελεί εξέλιξη του AB Shop&Go, την πρόταση δηλαδή της εταιρείας για την πόλη. Έτσι, στηρίζει την αρχική επένδυση εώς και με το 80% για κάθε υποψήφιο συνεργάτη (franchisee) σε Αθήνα, Πειραιά και Θεσσαλονίκη, συμβάλλοντας στην πράξη στο στήσιμο ενός νέου καταστήματος AB Shop & Go.

Το ισχυρό όνομα της εταιρεία-εγγύηση αξιοπιστίας για κάθε νέο επιχειρηματικό ξεκίνημα, η πολυετής εμπειρία, οι σύγχρονες υποδομές και οι εδραιωμένες συνεργασίες με προμηθευτές στην Ελλάδα και στο εξωτερικό προσφέρονται από την ΑΒ σε κάθε νέο υποψήφιο. Το νέο Shop & Go ολοκληρώνεται με την προσωπικότητα, το μεράκι και την προσήλωση στην εξυπηρέτηση του πελάτη που συμπληρώνει ο νέος συνεργάτης.

Η ΑΒ Βασιλόπουλος, δεν επενδύει μόνο στην επέκταση του δικτύου της: επενδύει στην προσωπικότητα κάθε νέου υποψηφίου, σε μια υγιή ελληνική επιχειρηματικότητα, επενδύει στην Ελλάδα.

Οι franchisees εντάσσονται σε μια αλυσίδα με ισχυρή παρουσία και αποδεδειγμένη εμπειρία στο λιανεμπόριο, που γνωρίζει καλά την ελληνική αγορά τροφίμων και προσφέρει παράλληλα, μέσα από την εξειδικευμένη ομάδα της τόσο την απαραίτητη ασφάλεια, όσο και τα απαραίτητα εφόδια για να ανταπεξέλθουν σε κάθε νέα πρόκληση. Επιπλέον, η ΑΒ Βασιλόπουλος υποδέχεται κάθε νέο συνεργάτη ως ισότιμο μέλος της μεγάλης ΑΒητικης οικογένειας.

Η ΑΒ Βασιλόπουλος ενισχύει έμπρακτα την ελληνική επιχειρηματικότητα , συναντώντας την ανάγκη των νέων επιχειρηματιών να ακολουθήσουν νέες επιλογές με σταθερά βήματα. Δίνει λοιπόν ανάσα στην ελληνική επιχειρηματικότητα, με εχέγγυο επιτυχίας το ισχυρό της όνομα, τη μακρά της παράδοση, την κορυφαία θέση που έχει κατακτήσει στο ελληνικό λιανεμπόριο.

Ποια είναι όμως τα χαρακτηριστικά του AB Shop & Go και γιατί ξεχωρίζει;

Διαθέτει χώρους πώλησης 120-200 τ.μ. σε ένα επίπεδο, με μικρό βοηθητικό χώρο 30-50 τ.μ.

Χωροθετείται σε πυκνοκατοικημένες περιοχές, σε σημεία με έντονη κινητικότητα (π.χ. σχολεία, Δημόσιες Υπηρεσίες, αφετηρίες λεωφορείων, σταθμούς metro). Ξεχωρίζει για τον φιλικό, οικείο και σύγχρονο χαρακτήρα, στοχεύοντας στην απορρόφηση των καθημερινών, έκτακτων ή συμπληρωματικών αγορών.

Είναι κατάστημα self service.

Προσφέρει 3.000-5.000 κωδικούς ειδών, ανάλογα με το μέγεθος του χώρου πώλησης.

Συμμετέχει στο συνολικό προωθητικό πρόγραμμα της ΑΒ, διαθέτει προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας και διατηρεί στο μέγιστο βαθμό την εμπορική πολιτική των καταστημάτων ΑΒ.