

Dobry czas na własną firmę

Sukces w biznesie zależy w dużym stopniu od momentu, w którym zaczniemy prowadzić działalność gospodarczą. Zanim postanowimy ostatecznie porzucić kierat etatowca i przejść na swoje, warto upewnić się, czy wybraliśmy dobry czas na otwarcie firmy.

Grzegorz Morawski

Dobra koniunktura to nie wszystko, czego potrzeba, aby nowe przedsiębiorstwo przekroczyło szybko próg rentowności. Liczy się odpowiedni timing, czyli umiejętne rozpoznawanie okresów, w których działania biznesowe na poszczególnych rynkach przełożą się na największe korzyści. Po kryzysowym zaciskaniu pasa w 2009 r. nadszedł czas na ponowne odkręcenie kurka z nakładami inwestycyjnymi.

Wiosenny głód

Ankieta „Własnego Biznesu” przeprowadzona w grupie stu francyzodawców z różnych branż pokazała, że przedsiębiorcy, gdyby chcieli otworzyć kolejną firmę w innym niż dotychczas sektorze biznesu, chętnie wybraliby gastronomię. Pozostaje tylko pytanie, kiedy nadchodzi najlepszy moment na otwarcie własnego lokalu. Zdaniem prezesa sieci warzywno-vegetariańskich restauracji Green Way, Jerzego Szkolnickiego, wszystko zależy od tego, czy otwieramy lokal w centrum handlowym, czy na ulicy.

– W pierwszym przypadku najlepszy moment na otwarcie przychodzi przed świętami Bożego Narodzenia. Wtedy trzeba wystartować najpóźniej pół miesiąca

wcześniej, żeby załapać się na największy ruch w galeriach handlowych – twierdzi Szkolnicki. – Zupełnie inaczej jest z lokalami działającymi poza centra-



MARCIN CIESIELSKI

WŁAŚCICIEL FRANCYZOWEJ SIECI
PIZZERII STOPIĄTKA

Najlepiej jest przygotować się do uruchomienia pizzerii zimą, a otworzyć ją na wiosnę. Zima to dobry czas na szukanie lokalizacji i prowadzenie remontów, natomiast kiedy nadchodzą cieplejsze miesiące, ludzie chętniej przebywają i jedzą poza domem.

mi handlowymi. Tu obroty zależą od specyfiki miasta. Jeśli są to miejscowości turystyczne, trzeba celować w okres wakacji. W tym samym czasie spadają jednak utargi lokali w większych miastach, bo ludzie jeżdżą na urlopy. Do otwarcia restauracji w kurorcie wczasowym trzeba przygotować się na tyle wcześniej, by zdążyć przed sezonem.

Jak zaznacza prezes Green Waya, przy planowaniu otwarcia należy wziąć pod uwagę okres przygotowań, który w zależności od sprawności działania przedsiębiorcy może trwać od półtora do trzech miesięcy.

– Lokal trzeba przystosować, zdobyć odpowiednie pozwolenia i zatrudnić pracowników – mówi Szkolnicki. – To wymaga czasu. Najbardziej czasochłonne są kwestie administracyjne i sanepid.

Ruch w gastronomii zależy też od pór roku. Sytuacja na tym rynku wygląda o wiele lepiej w lato niż w zimę. Filozofia punktualnego otwarcia lokalu polega na znalezieniu takiego momentu, który pozwoliłby na osiągnięcie pełnych mocy przerobowych punktu gastronomicznego właśnie w szczycie sezonu.

– Na podstawie własnego doświadczenia w branży mogę zdecydowanie stwierdzić, że najlepiej jest przygotować się do uruchomienia lokalu zimą, a otworzyć go ▶



► na wiosnę – mówi Marcin Ciesielski, właściciel franczyzowej sieci pizzerii Stopiątka. – Zima to dobry czas na szukanie lokalizacji i prowadzenie remontów, kiedy nadchodzą cieplejsze miesiące ludzie chętniej przebywają i jedzą poza domem.

Dekolt coraz większy

Wiosną rozkwita także branża artykułów dla zdrowia i urody. Po zimowym letargu zaczynają budzić się w nas hormony, a powiew wiosennego powietrza powoduje, że mamy ochotę wyglądać atrakcyjnie. Wówczas zwłaszcza żeńska część klientów przypuszcza zbiorowy szturm na zakłady fryzjerskie, salony urody, a także sklepy z biżuterią.

– Na wiosnę kobiety zrzucają płaszcze, odsłaniają dekolty, pragną pokazać siebie od najpiękniejszej strony i ozdabiają swoje ciało biżuterią. Wtedy w branży ruch się nasila – mówi Marzena Łyszcz, dyrektor handlowy sieci sklepów z biżuterią Ada Plus.

Przedstawicielka sieci przyznaje wprawdzie, że zwiększone obroty obserwuje też przed świętami Bożego Narodzenia. To jednak nic dziwnego w sektorze handlu,

MARZENA ŁYSZCZ DYREKTOR HANDLOWY SIECI SKLEPÓW Z BIŻUTERIĄ ADA PLUS

Wiosną kobiety zrzucają płaszcze i odsłaniają dekolty. Pragną pokazać siebie od najpiękniejszej strony ozdabiają swoje ciało biżuterią. Wtedy obroty branży jubilerskiej rosną.



bo przed Gwiazdką sprzedaż zawsze wzrasta.

– Wiosna to także najlepszy moment na otwarcie salonu fryzjerskiego – mówi Aleksandra Skawiniak z salonu fryzjerskiego Eric Stipa. – Kiedy przestajemy nosić nakrycia głowy, automatycznie większą wagę przywiązujemy do wyglądu fryzury.

Sroga zima dla biznesu

Również branża turystyczna notuje wyższe obroty w czasie wiosny i lata. Biuro podróży najlepiej otworzyć więc przed nadejściem wakacji. Jak jednak wskazuje Tomasz Kozikowski z firmy Ostatniemiejscapl, rozpoczęcie działalności w szczycie sezonu niesie ze sobą pewne zagrożenia biznesowe.

– Zimą obroty w turystyce spadają mniej więcej o 50 proc. – mówi Kozikowski. – Jeśli ktoś zaczyna działalność na tym rynku w lato, to może nie przetrwać zderzenia z rzeczywistością po sezonie. Wszystko dlatego że w sezonie klienci walą drzwiami i oknami, a przedsiębiorca zadowolony liczy zyski. Później nadchodzą gorsze miesiące i okazuje się, że ►