

Početak povratka franšizinga u Srbiju obeležio je ulazak nekoliko moćnih franšizing sistema u proteklih nekoliko godina, pre svega u oblasti modne industrije (Zara, Springfield, Mango, Oviessa i dr.). U 2003. godini uzeta je franšiza Office 1 Superstore u oblasti prodaje kancelarijskog materijala, tehnike i nameštaja, a najpopularniji i najrašireniji franšizni sistem, svakako i zbog niske cene, postala je mađarska franšiza za prodaju peciva Fornetti. U toku 2007. godine u Srbiju je ušao američki Re/Max, svetski lider na tržištu nekretnina, koji sa gotovo 7.000 agencija i 120.000 agenata u 70 zemalja predstavlja jednu od deset najbrže rastućih franšiznih koncepata na svetu.

Na tržište Srbije je u toku 2007. godine ušao i zanimljivi master franšizni koncept promovisan početkom iste godine pod nazivom I Quit Smoking (IQS) čiji je davalac kompanija iz Irske I Quit Smoking International Ltd. koja nudi atraktivan program odvikavanja od pušenja. Sve popularnije usluge treninga, fitnesa i wellness-a kao izuzetno atraktivne u svetu, uvoze se i na domaće tržište, pa je tako tokom 2008. godine potpisan pojedinačni ugovor sa američkim davaocem Contours Express international LLC za obavljanje usluge treninga i vežbanja.

Pored uvoza stranih franšiznih koncepata, novi kvalitet u razvoju franšizinga na našem tržištu predstavlja izgradnja domaćih franšizing sistema u raznim oblastima pa tako sopstvene mreže grade AMC (Afrodite Mode Collection) u oblasti ženske mode, DIS u oblasti veleprodaje, Com Trade za distribuciju kompjuterske opreme i softvera, E-Dućan u oblasti kupovine preko interneta, Dve šmizle, Mini Maxi, Rakia Bar, Krofna bar i dr. Ovakva kretanja daju za pravo tvrdnjama, po kojim izvoz domaćih franšiza i realno treba da postane sledeća, ne tako daleka, faza u razvoju franšizinga u Srbiji, iako je do pre samo neku godinu takvu mogućnost bilo teško i zamisliti.

Izvor: Privredna komora Srbije