

Oceniti jednu stratešku investiciju kao što je program uvođenja franšizing sistema distribucije sa stanovništva rentabiliteta je složen zadatak: proučavanje potrebnog obima investicija i obim prihoda, zatim visina troškova eksploatacije; izrada projekta, kao i nalaženje finansija za realizaciju nije ništa lakši zadatak.

Nosilac programa u fazama pre lansiranja franšizing proizvoda (usluga) mora računati na teškoće da mu se odobravaju sredstva za istraživanje.

U praksi redovna pojava je da su operativni organi, i rukovođenja i upravljanja, skloni da vide u strateškom investiranju opasnost za neposredan rentabilitet i stabilnost preduzeća.

*Franšizing investiranje zahteva brzinu akcije, što može da poveća rizike, iako je velika verovatnoća da će davalac franšizinga ostvariti u tri godine ono što jedan filijalista ostvari u 10 ili 15 godina. Postoje rizici da se razvije franšizing sa gubicima, jer je nerealno planirana dobit u odnosu na troškove poslovanja.*

Finansijski rizik će biti značajno smanjen za davaoca franšizinga u onoj meri u kojoj je znatnije učešće redovnih prihoda u odnosu na privremene, jednokratne franšizing prihode.

Posebni rizici se javljaju disproporcijom između osnovnih sredstava i vrednosti prometa, što može ozbiljno ugroziti likvidnost matične organizacije.

U nabavci nekretnina i drugih osnovnih sredstava mogu se javiti prekomerni izdaci. Plaćanje visokih cena za lokaciju franšizing poslovnice može značajno oslabiti rentabilitet poslovanja. Isti je slučaj sa plaćanjem visokih zakupnina