**Stava rozszerza możliwości współpracy**

**Stava rozszerza możliwości współpracy franczyzowej o model przewoźnika. W najprostszym rozumieniu jest to franczyza opierająca się na outsourcingu sprzętu oraz pracowników. Firma prognozuje zwrot zainwestowanego kapitału na poziomie 45% rocznie. Dotychczas dominujące partnerstwa – w formie franczyzy podstawowej – wciąż będą ważną częścią biznesu Stavy.**

W połowie 2023 r. Stava, polski lider dostaw jedzenia i zakupów oraz dostawca technologii wspierających dowozy, wdrożył możliwość współpracy franczyzowej dotychczas niedostępnej dla nowych kontrahentów – model przewoźnika. Do tej pory marka opierała swój biznes o model współpracy w ramach franczyzy podstawowej, który pozwolił firmie na rozwój ponad 50 oddziałów w całej Polsce. Obecnie Stava, oprócz franczyzy podstawowej, promuje franczyzę w formie modelu przewoźnika.

Celem takiej współpracy jest przede wszystkim koncentracja na wykorzystaniu zewnętrznego sprzętu i outsourcingu pracowników do realizacji dostaw, a jednocześnie zdjęcie z franczyzobiorcy wszystkich obowiązków związanych z utrzymaniem oddziału Stavy, pozyskiwaniem klientów czy utrzymywaniem z nimi relacji. Wszystkie te kwestie przejmuje na siebie centrala firmy. Perspektywa takiej współpracy stawia przed franczyzobiorcami mniej zobowiązań i wymagań, niż w modelu franczyzy podstawowej. Stava nie oczekuje już pełnej dyspozycyjności od partnerów czy miejsca zamieszkania w niedalekiej odległości od jednostki. A wszystko to sprawia, że ryzyko niepowodzenia inwestycji ograniczone jest absolutnego minimum, tym bardziej, że Stava proponuje rozliczenie za gotowość do obsługi zamówień, a nie za konkretne realizacje.

**Rynek dowozów na wznoszącej**

Na koniec 2022 r. w Polsce funkcjonowało 91 700 lokali gastronomicznych. Zdecydowana większość z nich oferowała swoje posiłki w dostawie, z czego blisko 39% była realizowana przez Pyszne.pl, ponad 26% udziału na rynku dostaw stanowiły kanały własne restauracji, a ok. 17,4% realizacji dowozów przypadało na Glovo. Choć koniunktura sektora HoReCa jest niekorzystna, to bezwzględnie branże restauracyjna i okołorestauracyjne (w tym dostawy) rozwijają się.

- *Z naszych szacunków wynika, że obecnie wartość polskiego rynku food delivery to ok. 8,8 mld zł. Natomiast w perspektywie najbliższych 4 lat – do 2027 r. prognozujemy, że wartość ta może wzrosnąć do 12,6 mld zł. Dostawy posiłków są niezmiennie atrakcyjną usługą na rynku, cieszą się dużym popytem – nawet w obliczu wysokiej inflacji czy trudnej sytuacji finansowej Polaków. Moment dynamicznego wzrostu znaczenia dostaw w czasie lockdownów, wprowadzonych w pandemii COVID-19, przekonał Polaków do wygodnego zamawiania posiłków i z pewnością nie straci to na swoim znaczeniu, a wręcz prognozujemy pogłębienie się tego trendu* – mówi Paweł Aksamit, prezes Stava S.A.

**Nowe możliwości, szersze horyzonty**

Mając na uwadze sukcesywnie rozwijające się zapotrzebowanie na dostawy, marka Stava zdecydowała się na wprowadzenie możliwości współpracy, która dotychczas nie była dostępna dla kontrahentów. Poprzez franczyzę w formie modelu przewoźnika, której wymagania różnią się od modelu klasycznej franczyzy, chce ona pozyskać nowych partnerów biznesowych oraz rozszerzyć zakres działań.

- *Wśród głównych powodów, dla których otworzyliśmy Stavę na dodatkowe możliwości współpracy – w formie modelu przewoźnika – jest chęć jeszcze lepszego zaadaptowania potrzeb dostaw w wypracowanych przez nas standardach i opartych na naszych autorskich technologiach. Ponadto interesuje nas ekspansja na kolejne lokalne rynki i jeszcze większa otwartość czy elastyczność wobec zapotrzebowania rynku. Z pewnością model ten jest olbrzymią szansą biznesową nie tylko dla Stavy, ale też dla przedsiębiorców, inwestorów, którzy bacznie obserwując rynek, dostrzegają prężny rozwój i potencjał gałęzi food delivery. Model przewoźnika nie jest na tyle angażujący, co klasyczna franczyza, a jedynie opiera się na outsourcingu pracowników i sprzętu niezbędnego do realizacji dostaw jedzenia. Takie podejście pozwala na zminimalizowanie ryzyka inwestycji, a także otwiera szanse na współpracę ze Stavą dla tych partnerów, którzy nie mogli wypełnić warunków stawianych przez nas w przypadku franczyzy podstawowej. W modelu przewoźnika nie oczekujemy m.in. określonej odległości miejsca zamieszkania od jednostki lub porzucenia innych prac lub przedsięwzięć – wyjaśnia Paweł Aksamit, prez*es Stavy.

Od drugiej połowy minionego roku został poprowadzone pilotaż takiej formy współpracy i pierwsze wdrożenia tego modelu w Stavie na lokalnych rynkach. Dotychczasowe doświadczenia i efekty spełniają założenia projektu i oczekiwania zarówno po stronie partnerów, jak również kryteria przyjęte przez Stavę.

- *Ten model franczyzy – model przewoźnika, który włączamy w możliwości współpracy z naszą firmą, jest dobrze przemyślanym i skalkulowanym konceptem. Umożliwia skalowanie biznesu według własnych możliwości, zapewnia zwrot zainwestowanego kapitału na poziomie 45% w skali roku, przy jednoczesnym ograniczonym nakładzie pracy. Z pewnością taki rodzaj współpracy sprawdzi się w przypadku osób poszukujących możliwości dobrego ulokowania swojego kapitału i alternatywnego źródła przychodu* – podkreśla Paweł Aksamit.

Proponowana forma współpracy jest znana i chętnie podejmowana także w innych branżach. Model ten opierając się na idei outsourcingu, w pełni wykorzystuje potencjał zasobów zewnętrznych partnerów. Jednocześnie taka forma współpracy nie angażuje franczyzobiorców w poszukiwanie klientów, utrzymywanie z nimi relacji, poświęcanie dużej ilości czasu i energii na prowadzenie lokalnego oddziału. Co najważniejsze, model przewoźnika ogranicza do minimum ryzyko niepowodzenia inwestycji, wobec czego nasz partner nie musi obawiać się strat finansowych, bo też w razie zmniejszonego zapotrzebowania na sprzęt - w każdej chwili będzie mógł go spieniężyć. Co więcej, taka forma współpracy jest odpowiedzią na wiele wyzwań, z którymi Stava spotykała się w ciągu ponad 7-letniego prowadzenia modelu franczyzy podstawowej, dlatego obecnie wiele wymogów - takich jak miejsce zamieszkania w odpowiedniej odległości od jednostki czy konieczność rezygnacji z innych przedsięwzięć na rzecz współpracy ze Stavą - zostały zniesione.

Wszelkie szczegóły dotyczące współpracy dostępne na [www.stava.eu](https://www.stava.eu/pl/zostan-przewoznikiem-stava/)