



dinsdag 1 februari 2011

IN DEZE NIEUWSBRIEF**Verslag nieuwjaarsbijeenkomst**

Op 26 januari jl. organiseerde de NFV voor de vierde keer de nieuwjaarsbijeenkomst. Na de nieuwjaarstoespraak van voorzitter Maarten Dorhout Mees maakten de aanwezigen



kennis met de Franchisenemers APK, op prikkelende wijze gepresenteerd door Bart van Luijk van Door Training en Coaching. Na de pauze was er de mogelijkheid om ervaringen uit te wisselen tijdens de rondetafelgesprekken en de formuleleden konden in 1-op-1 gesprekken de diepte ingaan over een gewenst onderwerp. De opkomst was groot, 119 deelnemers en u beoordeelde de dag als volgt:

23% zeer goed

69% goed

8% voldoende

De tafelvoorzitters hebben de conclusies van het gesprek aan tafel genoteerd en deze treft u hieronder aan ingedeeld naar onderwerp.

Wij willen alle aanwezigen, in het speciaal de sprekers, de tafelvoorzitters en de 1-op-1 gesprekpartners, bedanken voor hun deelname aan een zeer geslaagde middag.

De conclusies ingedeeld naar onderwerp**• Franchisenemers prikkelen tot betere prestaties**

- Investeringsverplichting
- Geef de ondernemer voldoende ruimte om te ondernemen.
- Formule ontwikkeling in samenwerking franchisegever en franchisenemer (inclusief een sterke business case)
- Voldoende aandacht voor elkaar
- Houdt de ondernemersgeest levend
- Plan van aanpak
- Benchmark
- Speerpunten bepalen
- Mentorschap
- Incentives om extra resultaat te bereiken
- Mysteryguest onderzoeken
- Laat een goede collega het voorbeeld geven/share best practice
- Meetpunten laten maken/plannen
- Dashbord maken en onderling laten brainstormen
- Intensief contact met ondernemers
- Franchiseraad: belangrijk platform om snel beslissingen te nemen
- Door KPI's te meten; actie laten ondernemen; in iedere sector mogelijk



- Openheid geven in zoveel mogelijk gegevens
- Probeer franchisenemers niet te overtuigen, geef franchisenemers persoonlijke aandacht, tracht franchisenemers te betrekken en de kaders waarbinnen ze opereren moeten duidelijk zijn.

• **Acquisitie van franchisenemers**

Franchisenemers vind je via de eigen franchisenemers. Beloon ze daarvoor. Maak ze ook een buddy van een nieuwe franchisenemer en stimuleer ook franchisenemerschap bij de medewerkers van de franchisenemers. Voorkom dat kandidaat-franchisenemers te snel worden afgewezen. Kom tot een systeem waarin ze zichzelf afwijzen. Hiermee vermijd je een negatieve mond-tot-mondreclame.

- Goede en eerlijke voorlichting tijdens het werving- en selectieproces is vereist. Niet alleen de pro's maar ook de con's.
- Ga tijdens het W&S-proces op zoek naar de werkelijke drijfveren en motivatie van potentiële ondernemers.
- Branche-ervaring is geen must, soms zelfs een nadeel en bij 1 formule ongewenst
- Type kandidaat/profiel kan wijzigen naarmate formule groeit (pioniers hebben een ander profiel)
- Online kanalen worden steeds meer (met succes) ingezet
- Inzet testen op gebied van persoonlijkheid en drijfveren geeft meerwaarde bij selectieproces
- Kandidaat moet ondernemend zijn, maar niet té (moet nl. wel binnen kaders formule ondernemen)
- Spreek ook de partner van kandidaat tijdens het selectieproces
- Werven via geassocieerde leden of internet
- Aanmeldingen via de eigen websites
- Via eigen franchisenemers die enthousiast zijn over hun eigen franchisegever en formule.
- Soms krijgt een franchisegever aanmeldingen via het UWV.

• **Succesfactoren van franchise**

Qua succesfactoren kwam naar voren dat het vooral belangrijk is dat er goede communicatie is en dat ook de franchisegevers-organisatie transparant en kwaliteitsgericht werkt, bij voorkeur ISO gecertificeerd is (of iets vergelijkbaars), afspraken heeft geobjectiveerd en die ook zelf serieus neemt.

Verder was duidelijk dat regiomeetings heel goed werken.

• **Fees**

Een franchisenemer moet een rendabele exploitatie kunnen draaien. Richtlijn: opslag voor investering en risico ten opzichte van zelfde positie als vestigings/filiaalleider in loondienstverband



• **Internet**

Centrale website, met pagina's voor franchisenemers. Delen van de omzet op basis van postcode

• **Groei: uitrol van de formule**

- Goede pilot, vertrouwen
- Van soft naar hard franchise overgaan
- Succes van de formule bepaalt de attractiewaarde (aantrekkingskracht op nieuwe ondernemers)
- Competentie van de ondernemer bepaalt de expansie. Ga voor kwaliteit in plaats van snelheid

- Benoem je kernwaarden en hou hier aan vast, doe geen concessies aan gemaakte afspraken
- Groei is geen doel op zich
- Vanaf dag 1 openheid van cijfers, delen = leren

• Franchise in tijden van recessie

Franchising bewijst zich juist in deze tijd. Franchisegevers moeten nu juist keuzes durven te maken

• Wat zijn belangrijke kwaliteitscriteria van een formule

- Goede communicatie tussen franchisegever en franchisenemers bevorderen.
- Flexibiliteit bij franchisegever om enerzijds extra marketing in te zetten en anderzijds om franchisenemers die het moeilijk hebben (financieel) te steunen.
- Actuele benchmark is zeker gewenst op omzetgroepen, marge en de belangrijkste kostencomponenten. Niet alleen het inzicht bieden, maar ook actief mee aan de slag en gezamenlijk bespreken.
- De NFV kan een rol spelen in kwaliteitsverbetering, o.a. door een platform te bieden aan jongere formules.

• Integriteit

Wie betaalt, bepaalt: dat is niet zo. Geassocieerde leden hebben en nemen ook hun verantwoordelijkheid. Integriteit speelt een belangrijke rol. Ook adviseurs moeten kunnen weigeren ergens aan mee te helpen.

• Wat is het ideale samenwerkingsmodel?

- Een belang in de franchiseorganisatie door franchisenemers wordt (los van de juridische aspecten) als ongewenst ervaren. Het zou de slagkracht van de franchisegever kunnen verminderen
- Gebrek aan transparantie door de franchisegever leidt vroeg of laat tot conflicten; nu is er veelal sprake van eenzijdige transparantie: namelijk door de franchisenemer.
- Gelijkwaardigheid tussen franchisenemer en franchisegever is gewenst.
- Als franchisegever dien je inzicht in de toegevoegde waarde te verschaffen aan franchisenemers en transparant te zijn in de uitdagingen waar de organisatie voor staat.
- Franchisegever zou zijn jaarcijfers moeten publiceren aan franchisenemers als ware het een beursgenoteerd bedrijf.

[top ↑](#)

Eindredactie: Mr. Jos A.I.M. Burgers, directeur

Voor het aanpassen van uw e-mailadres gaat u naar nfv.lijstbeheer.nl.
Dit bericht werd gezonden aan het adres [email].

Nederlandse Franchise Vereniging – Boomborglaan 12 – 1217 RR Hilversum
T: +31 (0)35 624 23 00 – F: + 31 (0)35 624 91 94 – E: franchise@nfv.nl – W: www.nfv.nl

© 2011 Copyright Nederlandse Franchise Vereniging – Alle rechten voorbehouden