

'Franchisen, een onterecht ver geten carrière'

Hoogopgeleiden kijken op franchising neer. Jammer, want deze vorm van ondernemen biedt mooie carrièrekansen. En de tak in Nederland is groeiende.



Veel bekende retailers in Nederland werken met een franchiseformule, zoals Rituals met deze winkel in de vertrekhal op Schiphol.

Foto: HH

Fransca Mebius Haarlem

Twintigers en dertigers, academisch geschoold of niet, kiezen steeds vaker voor het ondernemerschap.

Ook de interesse voor het ondernemen binnen een franchiseformule neemt toe, maar hbo'ers en wo'ers lopen hierop achter. 'Hoogopgeleiden kijken op franchisen neer en dat is zonde', vinden arbeidsselectiepsychologen Ruud Wassmer en Frank van Veen van selectiebureau Holtrop in Haarlem. 'Want er liggen mooie carrièrekansen voor academici in franchising.'

Eigen ondernemer zijn en toch kunnen rekenen op de steun van een moederbedrijf. Dat is het franchisemodel. Veel bekende retailers in Nederland, zoals Bruna, Etos en Rituals, werken volgens de franchiseformule waarbij elke vestiging wordt gerund door een zelfstandig ondernemer. Franchisers in Nederland zetten jaarlijks gezamenlijk €30 mrd om en dit bedrag is groeiende. Ook het aantal franchisers waar bureau Holtrop geschikte franchisenemers voor zoekt en selecteert, is de laat-

ste jaren gestegen naar 25% van het totaal aan opdrachten. Maar de partners van het selectiebureau merken dat het lastig is om hoogopgeleide kandidaten te vinden. 'Franchisen is voor academici een vergeten carrièrepad', vertelt Wassmer op het kantoor van Holtrop in Haarlem.

Uit de praktijk van de heren blijkt dat academici veelal het idee hebben dat ze voor een bepaald bedrijf moeten kiezen om zo snel mogelijk te leren managen en commerciële capaciteiten te krijgen. Van Veen: 'Een carrière als franchiseondernemer past hier perfect in. Vanaf dag één ben je commercieel bezig en druk met managen. Men heeft daar geen weet van. En het is een goede leerschool voor als je later echt zelfstandig wilt ondernemen.'

Franchisen kent volgens de arbeidspsychologen vele voordelen. Zo hoeft het wiel niet meer te worden uitgevonden, omdat het concept al ontwikkeld is. 'Daar heb je als franchisenemer profijt van', aldus Wassmer. De lokale ondernemers binnen een franchiseformule profiteren van inkoopvoordelen door schaalgroottes. En de logistiek, de automatisering en de administratie lopen al. Hierdoor

kan de franchisenemer focussen op de business. Daarbij bieden veel franchisegevers opleidingen aan en de marketing wordt van bovenaf geregeld. 'Het is dus letterlijk al lerende ondernemen.'

Een nadeel is volgens de arbeidspsychologen dat er beperkte ruimte van handelen is. 'Dat verschilt wel per organisatie. Bij een hardfranchiseorganisatie moet je je aan strakke afspraken houden, zoals assortiment en indeling van de winkel of het restaurant. Bij soft franchise is er meer ruimte, bijvoorbeeld in het opstellen van een menukaart of aanbieden van kledingcollectie.' Pon, bijvoorbeeld, dealer van onder meer Volkswagen en Audi, maakt gebruik van de softfranchiseformule. De zelfstandige ondernemers hebben

veel vrijheid in het runnen van hun zaak en het te voeren beleid. Van Veen: 'De concerngedachte gaat daar uit van lokaal ondernemerschap.' McDonalds werkt volgens de hardfranchiseformule. De inrichting, indeling van de restaurants en de menukaart worden van bovenaf bepaald.

Het feit dat academici neerkijken op franchisen is volgens de arbeidspsychologen zeer onterecht. Volgens hen kun je als franchisenemer een volwaardige carrière maken. Goede franchisers hebben snel meerdere vestigingen. Van Veen: 'Een franchisenemer met bijvoorbeeld drie C1000-vestigingen heeft een miljoenenbedrijf. Een goede supermarktvestiging zet een paar ton per jaar om. Reken maar uit. Dan verdienen je meer dan wanneer je partner bij een advocatenkantoor bent. Dit besef is er vaak niet.'

Welke kwaliteiten moeten franchisenemers hebben om succesvol te worden? Vooral voor mensen met een praktische instelling is franchisen volgens de heren een leuk en leerzaam carrièrepad. Daarnaast moeten ze energiek zijn. 'Het is hard werken en het zakelijk en privéleven gaan snel door elkaar heen lopen.'

Ook moeten franchisenemers boven op de kosten zitten en zelfreflectie hebben. 'Waar ben ik goed in en waar niet, zodat de juiste mensen kunnen worden aangetrokken.' En ze moeten risico's durven nemen. De franchisenemer betaalt een fee aan de franchisegever. Wassmer: 'Hierdoor wordt het risico van de franchisegever kleiner en bovendien ga je harder werken als je eigen centen in het bedrijf zitten. De winst is je salaris.' Ook moeten franchisenemers volgens Wassmer verantwoordelijkheid durven dragen. Vluchten is er niet bij. 'Een laatste belangrijk punt', vult Van Veen zijn collega aan. 'Je moet tegen succes kunnen en niet meteen een BMW kopen als het goed gaat. Er zijn ook mindere tijden.'

De heren kennen weinig franchisenemers die later weer het bedrijfsleven in gaan. 'Het is "no way back" en een echte lifestyle. De funfactor is net als bij ondernemers groot. Er is authenticiteit. Dat is heel anders bij corporates.' Van Veen en Wassmer wijzen erop dat het de komende jaren lastig is om een baan te vinden. 'Dus bekijk ook het franchisepad. Deze tak is groeiende en het is een mooie ondernemersopleiding.'

C1000

'Ik bewandel mijn eigen pad'

'Op mijn veertiende begon ik als vakkenvuller bij C1000. Ik ben er nooit meer weggegaan. Op mijn vijftiende kreeg ik van mijn baas een opleiding in de avonduren aangeboden. Met 22 jaar was ik bedrijfsleider van een filiaal in Den Haag. Ik volgde de C1000-ondernemersopleiding en kreeg de vestiging in Amsterdam-Zuidoost aangeboden. Daar konden ze geen ondernemer voor vinden vanwege de criminaliteit. Ik kocht de goedswill, de voorraad en de inventaris en binnen een jaar had ik de zaak op de rit. Voordelen van franchisen zijn de grote backoffice, de naam, kennis en marketing. Daarnaast



Gilbert Verboom (38) is eigenaar van de C1000-vestiging in Amsterdam-Zuidoost. Op den duur wilt hij meerdere vestigingen runnen.

kunnen de lokale C1000-ondernemers wel hun eigen beleid voeren. Dit is de laatste jaren wel wat strenger geworden. Zo moeten de slagerij en indeling hetzelfde zijn. Gelukkig blijft er genoeg discussieruimte over. Ik weet wat mijn klanten willen en dat weet de organisatie. Ik maak me wel wat zorgen over de overname van Jumbo. Ik vraag me af of er genoeg ruimte blijft om het eigen pad te bewandelen. Maar voor nu blijf ik C1000 en als ik toch Jumbo moet gaan heten, profiteer ik ook weer van de schaalvergroting. Ik hoop op den duur meerdere vestigingen te runnen.'

Bagels & Beans

'Ik moet me aan veel regels houden'

'Ik kom niet uit een ondernemersfamilie en na mijn mavo en meao ben ik als effectenhandelaar op de beurs aan de slag gegaan. Toen ik bij SNS Securities werkte en het systeem op de beurs ging veranderen van steeds minder menselijk naar steeds meer computergestuurd, besloot ik iets anders te willen doen. Ik had een romantisch beeld bij een eigen horecazaak, maar ik ben niet zo creatief. Ik ben dus op zoek gegaan naar een al bewezen franchiseconcept. De sfeer bij Bagels & Beans sprak me aan. Het is een keten, maar zo voelt het niet. In 2007 is mijn vestiging in Utrecht opengegaan. Franchisen heeft veel voordelen. De



Vincent Groenendijk (48) is eigenaar van een vestiging van Bagels & Beans in Utrecht. Hij is momenteel op zoek naar een tweede vestiging.

marketing, de naam, de inkoop en de goede begeleiding. Omdat het hard franchising is, moet ik me aan veel regels houden, zoals de inrichting en de menukaart. Ook al kan ik op een apart bord of briefje wel mijn eigen broodjes en bagels voeren. Het beperkt je wel wat in je creativiteit. Die moet je dus ergens anders in zoeken. Ik onderscheid me nu in gastvrijheid. Klantvriendelijkheid staat voorop. Als franchisenemer moet je tegen het principe 'hij bepaalt, jij betaalt' kunnen. Omdat ik het zo'n mooi concept vind, stoort dit me niet. Ik ben nu op zoek naar een tweede vestiging om erbij te runnen.'

New York Pizza

'Goede opstap voor je eigen zaak'

'Ik wilde altijd al ondernemen. Toch ben ik na mijn studie bedrijfseconomie in loondienst gegaan. Eerst als controller, later als junior belastingadviseur. Maar ik was niet echt gelukkig en het ondernemerschap begon steeds meer te lonken. Tijdens mijn studie werkte ik als pizzakoerier bij Domino's pizza. Mijn baas van toen is de oprichter van New York Pizza. Hij vroeg of ik een vestiging wilde openen. Met hevige weerstand van mijn familie verkocht ik op mijn 27ste mijn huis en auto en investeerde ik het geld in de vestiging in Purmerend. In 2001 kwam daar



Stefan van Dalen (39) is eigenaar van de New York Pizza-vestiging in Purmerend. Inmiddels runt hij zelfstandig twee andere horecazaken.

Hoorn bij, maar die heb ik drie jaar geleden weer verkocht. Daarvoor in de plaats heb ik nu twee zelfstandige horecazaken. Toen ik begon bij New York Pizza, was het concept nog niet ontwikkeld. Inmiddels is het hard franchise. Soms lastig, maar een goede leerschool. Ik profiteer van de naam en de marketing en ik ben nu rijk voor het ondernemerschap. Ik zie franchisen inmiddels als een volwaardige carrière. Met mijn vestiging verdien ik meer dan menig belastingadviseur. En het is een goede opstap voor zelfstandig ondernemen.'

€30 mrd
zetten franchisers
gezamenlijk om
in NL