

**Dinsdag 10 januari 2012. Het laatste nieuws het eerst op NU.nl**

**Foto: ANP**

### **Franchise trekt zich weinig aan van recessie**

De franchisesector lijkt zich vooralsnog weinig aan te trekken van de economische malaise. Zowel over 2011 als over dit jaar zet de branche naar verwachting kleine plussen in de boeken.

De toenemende groei in de zorgsector lijkt afnemende groei in andere sectoren te compenseren.

“We zien 2012 met gematigd vertrouwen tegemoet”, vertelt Jos Burgers, directeur van de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV).

“De schulden crisis houden we natuurlijk in de gaten, maar tot nu toe blijkt franchise redelijk recessieproof te zijn.”

“In 2009, toen we ook met een recessie te maken hadden, ging het wel moeizamer, maar bleef de branche in de plus staan. Bovendien laat franchise al sinds we de statistieken zijn gaan bijhouden, in 1985, ononderbroken groei zien.”

### **Schaalgrootte**

Dat de franchisebranche het er beter vanaf brengt dan zelfstandige ondernemers, heeft volgens Burgers alles te maken met “de kracht van samenwerking, en de schaalgrootte.”

De omzet zal over 2011 naar verwachting dan ook iets hoger uitvallen dan in 2010, toen die 30,2 miljard euro bedroeg. “De stijging zal niet enorm zijn”, aldus Burgers.

“Sommige branches hebben het moeilijk, zoals de makelaardij en de videotheken. Andere staan er juist heel goed voor, zoals de fastfoodsector.” De definitieve cijfers worden pas in mei bekendgemaakt.

### **Somber**

De relatief optimistische vooruitzichten voor de franchisebranche zijn opmerkelijk in het licht van de sombere verwachtingen voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (MKB).

Uit gegevens van onderzoeksbureau EIM bleek vorige maand dat de afzet van het MKB door

het gure economische klimaat in 2012 met 1 procent zal afnemen en dat die daling al in de tweede helft van 2011 is begonnen. De verslechtering zal vrijwel alle sectoren raken.

Dat banken de kredietkraan hebben dichtgedraaid, ondervinden ook franchisenemers. “In goede formules is het echter makkelijker om krediet te krijgen”, meent de NFV-directeur.

“De bank moet vertrouwen in de keten hebben, dat helpt. Bovendien is het zo dat de startende franchisenemer een grotere kans van slagen heeft dan de zelfstandige starter”, zo bleek uit een EIM-onderzoek van een paar jaar geleden.

#### Drive

Een startende franchisenemer moet volgens Burgers vooral heel hard werken en over een enorme drive beschikken. “Je kunt niet achterover leunen omdat je in een bestaande formule stapt.”

Verder is het verstandig in het begin zuinig te zijn. Starters profiteren van de schaalgrootte en de goede taakverdeling die er bestaat tussen franchisegever en franchisenemer. “Mensen die heel eigenwijs van aard zijn kunnen er door de enigszins beperkte vrijheid beter niet aan beginnen.”

Het beeld dat hoogopgeleiden niet zo snel in de franchisesector stappen, herkent Burgers deels. “Maar dat heeft ook te maken met de ruimte die er binnen de sector bestaat voor academici. Een bedrijfsjurist kan bijvoorbeeld wel terecht bij het hoofdkantoor van een grote keten. Bij de wat kleinere vaak niet.”