

FRANCHISENEMER WORDEN

Zelfstandig ondernemerschap
binnen een grote organisatie



een gezonde
en evenwichtige
ontwikkeling
van franchising.”

Franchising

Franchising is een systeem voor de distributie van goederen en diensten, dat de beste eigenschappen van een filiaalbedrijf combineert met die van het zelfstandig ondernemerschap.



Bij deze inmiddels zeer veel toegepaste zakenformule verkrijgt een zelfstandig ondernemer tegen betaling het recht om een bepaalde formule te exploiteren. De franchisenemer profiteert van het gebruik van de (handels)naam, het logo, de aanwezige knowhow en de mogelijkheid van gezamenlijke inkoop en reclame. De ondernemer in franchiseverband kan dus een beroep doen op de deskundigheid van een groot bedrijf en de voordelen van grootschaligheid.

Franchising wordt in de detailhandel, de horecasector en vele ambachtelijke en dienstverlenende bedrijfstakken met succes toegepast.

De verhouding tussen enerzijds de centrale organisatie, de franchisegever, en anderzijds de zelfstandige ondernemer, de franchisenemer, schept uiteraard over en weer rechten en verplichtingen. Daarover willen wij u in deze brochure meer vertellen.

De voordelen voor de ondernemer

Een franchiseorganisatie stelt de deelnemers in staat zich vooral te concentreren op het directe contact met de afnemers: het verkopen van producten of het leveren van diensten.

Franchising wordt in de detailhandel, de horecasector en vele ambachtelijke en dienstverlenende bedrijfstakken met succes toegepast.

De franchisegever neemt een groot deel van de taken als marktonderzoek, inkoop, reclame, winkelinrichting en prijsbeleid voor zijn rekening. Deze taakverdeling is een van de belangrijkste voordelen van franchising. Het stelt de franchisenemer in staat zijn tijd en energie vooral te besteden aan commerciële activiteiten.

Een franchisenemer geniet dezelfde voordelen als de filiaalhouder in een grote winkelketen. Hij heeft echter een streepje voor, want hij ziet zijn inzet als zelfstandig ondernemer beloond met de winst uit zijn onderneming. Zowel voor beginnende als voor gevestigde ondernemers geldt, dat de overlevingskansen van de ondernemer in franchiseverband groter zijn dan die van de ondernemer die geheel onafhankelijk zijn bedrijf exploiteert.

De spelregels

Zoals iedere grote organisatie kent ook een franchiseorganisatie spelregels. Die zijn er op gericht de naam en status van de totale keten op het gewenste hoge niveau te houden. De kracht van een keten wordt immers bepaald door de zwakste schakel en een slecht geleide zaak kan zowel voor de franchisegever als voor de andere franchisenemers nadelige gevolgen hebben.

De franchisegever zal de kwaliteit van zijn keten voortdurend moeten bewaken. Dat geldt onder andere voor aspecten als de keuze van vestigingspunten en van franchisenemers, de reclame, het assortiment en de kwaliteit van de dienstverlening. Een franchisenemer krijgt dus te maken met spelregels, waaraan hij zich stipt zal moeten houden en die in de franchiseovereenkomst en het bijbehorende handboek gedetailleerd zijn beschreven.

Hij moet zich realiseren dat deze spelregels een beperking van zijn vrijheid betekenen. En dat is best iets om over na te denken, want niet iedereen wil dat.

DE FORMULE

De keuze van een formule

Hoewel franchising de start van een onderneming kan vereenvoudigen, ligt de kracht van de franchiserelatie vooral in de continuïteit. Door toe te treden tot een franchiseketen gaat men immers een jarenlange relatie aan. De keuze voor een franchiseformule door een aspirant-franchisenemer moet dus met zorg worden gemaakt. Zaken als een zorgvuldige voorbereiding, onderzoek van het aanbod, van de aard en inhoud van de franchiseformule en van het te verwachten ondernemersinkomen, zijn daarbij van belang.

Als het tot een eerste gesprek met een franchisegever komt, zal al de nodige informatie van de kandidaat franchisenemer worden gevraagd. De volgende stap is een aantal gesprekken, waarin beide partijen elkaar open en eerlijk informeren. Niemand is er immers bij gebaat als een relatie wordt aangegaan op basis van verkeerde of onvolledige informatie. Openheid van beide zijden voorkomt bovendien allerlei problemen in de toekomst.

Ondersteuning in de startfase

Zoals al eerder gesteld, verwerft de franchisenemer het recht om onder de handels- of merknaam van de franchisegever een eigen zaak te exploiteren. Daarnaast biedt een goede franchiseorganisatie haar franchisenemers een pakket diensten ter ondersteuning bij de diverse bedrijfsactiviteiten, zoals:

- > Vestigingsplaats- en marktonderzoek
- > Verwerving van de locatie (koop- of huurcontract)
- > Volledige inrichting van de vestiging, inclusief productassortiment
- > Opleiding van de franchisenemer en zijn personeel
- > Voorbereiding van de openingsactiviteiten, plaatselijke marketingactiviteiten

Voor deze activiteiten zal de franchisenemer entreegeld moeten betalen en zullen geleverde goederen in rekening worden gebracht. Het entreegeld omvat een deel van de oorspronkelijke kosten die de franchisegever heeft gemaakt voor de opbouw van de keten en soms ook een deel goodwill voor de waarde die de formule intussen bij het publiek heeft verworven.

Permanente ondersteuning

Het is niet voldoende als de franchisegever de formule bij de franchisenemer introduceert en hem vervolgens aan zijn lot overlaat. Een goede franchisegever ondersteunt zijn franchisenemers op vele gebieden van de bedrijfsvoering zoals bij:

- > Marktonderzoek en -planning
- > Reclameactiviteiten
- > Assortimentssamenstelling en -aanpassing
- > Administratieve zaken
- > Scholing en bijscholing
- > Juridische en fiscale aangelegenheden

Een actieve franchisegever weet dat de smaak van het publiek verandert, dat de concurrentie niet stil zit en dat er nieuwe producten verschijnen. Kortom: hij houdt voeling met de markt en zorgt ervoor dat zijn formule voortdurend aan de veranderende eisen van de tijd wordt aangepast. Voor deze centrale diensten en inspanningen ten dienste van alle franchisenemers is een periodieke franchisevergoeding verschuldigd. Daarnaast wordt soms een afzonderlijke bijdrage gevraagd voor een gezamenlijk fonds, waaruit bijvoorbeeld de kosten van reclamecampagnes worden bekostigd.

De financiering

De franchisenemer heeft kapitaal nodig voor de investeringen in zijn vestiging. Ook al draagt de franchisegever niet zelf bij in het bedrijfskapitaal, hij kan wel de helpende hand bieden bij het verkrijgen van de benodigde financiering. Zo kan hij ondersteuning bieden bij het opstellen van een gedegen investeringsbegroting, die gedetailleerd aangeeft waarin en hoeveel geïnvesteerd moet worden en bij het vervaardigen van een duidelijke exploitatieprognose, die een volledige opbouw van opbrengsten, kosten, afschrijvingen en ondernemersinkomen weergeeft.

Met dit volledige ondernemingsplan in de hand zal de franchisenemer gemakkelijker bankkrediet kunnen verkrijgen dan wanneer hij 'alleenstaand' ondernemer zou zijn. De franchisegever heeft bovendien vaak een regeling getroffen met een bank voor de financiering van zijn franchisenemers in de vorm van een arrangementsfinanciering. Een dergelijk arrangement maakt het verkrijgen van krediet voor een franchisenemer gemakkelijker.

De franchisenemer zal altijd een bepaalde eigen inbreng in de vorm van kapitaal moeten leveren. De hoogte daarvan is afhankelijk van de eisen die de franchisegever en/of de bank stellen.

Deze hangen meestal samen met de totale investering die in het vestigingspunt moet worden gedaan.



Vragen

De verzekering

Als de franchisenemer zich uiteindelijk heeft gevestigd, zal hij dit ongetwijfeld doen met de bedoeling deze vorm van ondernemen voor langere tijd uit te oefenen. Om de continuïteit van zijn onderneming te waarborgen, is het van groot belang dat alle risico's in kaart gebracht worden. Een deel van deze risico's kan de franchisenemer zelf ondervangen door de wijze van bedrijfsvoering en het treffen van preventieve maatregelen. Tegen de overblijvende risico's kan hij zich verzekeren met een verzekeringsarrangement dat geheel is afgestemd op de franchiseorganisatie waar hij deel van uitmaakt, maar ook op zijn eventuele wensen. Hierdoor kan de franchisenemer zich blijven concentreren op de kernactiviteiten van zijn onderneming.

Samenvatting

Franchising mag zich al decennia lang in een gezonde belangstelling verheugen. Het opent voor de zelfstandige ondernemer de mogelijkheid om - binnen de spelregels - deel uit te maken van een grote organisatie en te profiteren van de voordelen daarvan. Het is echter geen inkomensgarantie, want de eigen inspanningen van de franchisenemer bepalen in hoge mate het succes van de onderneming. Daarbij blijft het een feit dat een franchisegever normen en procedures bepaalt, controle uitoefent en een prestatieniveau van zijn franchisenemers vraagt.

Niet alleen de franchisegever, maar ook de kandidaat franchisenemer moet vaststellen of hij een dergelijke relatie aan wil gaan. Franchising is een vorm van samenwerking tussen elkaar aanvullende partners, gericht op hetzelfde doel: een succes maken van de keten van aangesloten bedrijven. En zo'n relatie betekent nu eenmaal geven en nemen.

Een aantal vragen als hulpmiddel

Vragen die u kunt stellen, wanneer u overweegt om franchisenemer te worden.

A. De franchisegever

- › Hoe lang bestaat de formule al?
- › Sinds wanneer als franchiseformule?
- › Hoe heeft het netwerk zich sindsdien ontwikkeld?
- › Is de franchisegever lid van de NFV?

Indien nee, waarom niet?

- › Is de franchisegever een zelfstandig bedrijf of onderdeel van een groter concern, en zo ja, welk?
- › Is de handelsnaam/het handelsmerk van de franchise deugdelijk beschermd en is het eigendom van de franchisegever? Indien nee, waaraan ontleent de franchisegever dan zijn rechten?
- › Hoe groot is de financiële kracht van de franchisegever (publicatiebalans)?



creëer samen
een **sterker**
zakelijk
potentieel.”

B. De franchiseformule

- › Krijg ik als franchisenemer een exclusief rayon?
- › Waarop is de grootte van het rayon gebaseerd?
- › Is er een voorafgaand markt- c.q. vestigingsplaatsonderzoek gedaan?
- › Wat is de mening van een deskundige over de franchiseovereenkomst? Worden daarin ook alle mondelinge gemaakte afspraken geregeld?
- › Is de franchiseovereenkomst getoetst aan de Europese Erecode en door de NFV goedgekeurd?
- › Welke bijdragen moeten eenmalig en welke doorlopend worden betaald?
- › Wat maakt de formule uniek t.o.v. de concurrentie?
- › Wat is het (landelijk of regionaal) marktaandeel van de franchisegever?
- › Welke expansieplannen heeft de franchisegever?
- › Is het te behalen inkomen echt aantrekkelijk?
- › Hoeveel franchisenemers zijn er in het verleden mislukt en waarom?
- › Welke toekomstverwachtingen zijn er voor dit product/assortiment?

Wij omarmen uw business en weten waar de kansen liggen.

- › Zijn er duidelijke investerings- en exploitatiebegrotingen voor het betreffende vestigingspunt?
- › Is er duidelijkheid over de eigen kapitaalbreng?

C. Bestaande franchisenemers

- › Zijn de investerings- en exploitatiebegrotingen van destijds uitgekomen? Indien nee, waarom niet?
- › Hoe ervaart men de relatie met de franchisegever?
- › Wat vindt men van de kwaliteit van de permanente ondersteuning door de franchisegever?
- › Komt de franchisegever gemaakte afspraken na?
- › Hoe is de inspraak van franchisenemers geregeld?

D. Ondersteuning door de franchisegever

Biedt de franchisegever ondersteuning op de volgende gebieden:

- › Selectie en inrichting van het vestigingspunt
- › Opleiding en training
- › Promotie (advertentiecampaagnes en reclame materiaal)



- › Openingsactiviteiten
- › Administratie
- › Inkoop
- › Financiering (arrangement met een bank)
- › Staan alle procedures, het dienstenpakket, de voorschriften etc, duidelijk in een handboek omschreven?
- › Wordt alle toegezegde ondersteuning bekostigd uit de contractuele franchisebijdragen, of worden bepaalde kosten apart in rekening gebracht?

Zo ja, welke?

- › Participeren alle franchisenemers in de gezamenlijke activiteiten?

E. Uzelf

- › Vragen die een kandidaat-franchisenemer zichzelf moet stellen, voor hij of zij besluit ondernemer te worden in franchiseverband.
- › Ben ik bereid meer dan 40 uur per week te werken om van mijn zaak een succes te maken?
- › Hoe staat mijn partner tegenover zo'n stap? Is hij / zij bereid om een steentje bij te dragen aan het succes?
- › Heb ik de kwaliteiten en voldoende ervaring om een eigen zaak te leiden?

- › Ben ik bereid om spelregels in acht te nemen die mijn ondernemersvrijheid beperken?
- › Realiseer ik mij voldoende dat het om een langdurige verbintenis gaat?
- › Heb ik voldoende eigen kapitaal om in aanmerking te komen voor deze franchise?
- › Liggen de franchiseformule, de branche, het productassortiment of soort dienstverlening mij?

Goed en niet-goed bij het vinden van een franchisegever

Er zijn een aantal gouden goed- en niet-goed-regels bij het vinden van een franchisegever:

Goed

- › Praat met zoveel mogelijk franchisenemers
- › Praat met de franchisegever, leer de belangrijkste mensen binnen het bedrijf kennen
- › Overleg met iedereen van wie u redelijkerwijs hulp kunt verwachten
- › Stel alle vragen die u maar bedenkt. Geen enkele vraag is onbelangrijk
- › Vergelijk andere franchiseorganisaties in dezelfde branche

- › Ken uzelf zodat u zeker weet dat u kunt wat er van u verwacht wordt
- › Lees en begrijp de voorovereenkomst en zorg dat u alle contractvoorwaarden kent
- › Ken de geschiedenis en de ervaring van de franchise managers
- › Research, research, research. Hoe meer u weet, hoe beter uw besluit zal zijn. Bedenk dat u de enige bent die kan bepalen of een specifieke franchiseonderneming voor u geschikt is

Niet goed

- › Haast. Neem de tijd voor onderzoek, gesprekken en vergelijkingen, anders neemt u mogelijk een verkeerde beslissing
- › Teveel financiële hooi op uw vork nemen. Ga uit van een hoger kostenplaatje dan u in eerste instantie aannam
- › Bezuinigen op adviezen van consultants. U zult hierdoor kritieke informatie mislopen
- › Alles van iedereen aannemen. Het is uw eigen risico en uw eigen aangelegenheid
- › Een compromis accepteren: zorg dat u de zaak krijgt die u wilt en neem niet de eerste die u kunt krijgen



DE NEDERLANDSE FRANCHISE VERENIGING

De Nederlandse Franchise Vereniging organiseert een groot aantal franchisegevers en is sinds jaar en dag het aanspreekpunt voor iedereen die meer van deze unieke samenwerkingsvorm wil weten.

Het lidmaatschap van de Nederlandse Franchise Vereniging wordt algemeen erkend als een sterke aanbeveling, die de profilering van uw bedrijf als "professionele en betrouwbare franchiseorganisatie" beslist ondersteunt.

Met dit oogmerk is op Europees niveau een Erecode inzake Franchising opgesteld, die door de leden van de NFV wordt onderschreven. De Erecode omschrijft duidelijk de 'spelregels' waaraan beide partijen (de franchisegever en de franchisenemer) zich dienen te houden. Ook een aantal voorwaarden waaraan de franchiseovereenkomst moet voldoen, is in deze Erecode opgenomen.

Een exemplaar van de Europese Erecode inzake Franchising is verkrijgbaar bij het secretariaat:

Nederlandse Franchise Vereniging

📍 Vaartweg 180, 1217 SZ Hilversum

☎ 035 624 23 00

✉ franchise@nfv.nl

🌐 nfv.nl

Het voeren van het NFV logo is voorbehouden aan leden-franchisegevers en geassocieerde leden van de NFV.

**nederlandse
franchise
vereniging**