

Hoe kies ik mijn franchise?

Franchising heeft de afgelopen twintig jaar in Nederland een enorme ontwikkeling doorgemaakt. In 1985 waren er 216 franchiseformules actief. Volgens de meest recente cijfers (2003, bron NFV) blijkt dat er op dit moment 437 franchisegevers actief zijn. De franchiseemers die zijn aangesloten bij deze franchisegevers exploiteren in totaal 18.000 franchisevestigingen en hebben 177.000 medewerkers in dienst. De totale omzet van deze franchisevestigingen bedraagt ruim 16 miljard euro (inclusief btw).

In de nabije toekomst wordt naar verwachting franchising ook in andere sectoren toegepast zoals de non-profit (welzijnsinstellingen, woningcorporaties) en de vrije beroepssector (artsen, advocaten e.d.).

Kortom: franchising als samenwerkingsvorm is springlevend en heeft nog een enorme potentie voor de toekomst.

Geen garantie

De afgelopen jaren zijn we echter ook geconfronteerd met negatieve ontwikkelingen binnen franchising. Denk aan formules zoals De Klussenier, Steps, Europatuin en Megapool. Dat waren succesvolle en landelijk opererende concepten die in de problemen kwamen en zelfs failliet werden verklaard. Analyseren we deze concepten diepgaander dan kunnen we een onderscheid maken in formules die onvoldoende hebben ingespeeld op ontwikkelingen binnen de branche (Megapool, Steps) en formules die door (financieel) wanbeheer in de problemen zijn gekomen (De Klussenier, Europatuin).

In deze problemen schuilt echter ook weer de kracht van franchising. Een centrale organisatie die failliet wordt verklaard betekent niet automatisch het faillissement van de franchiseemer. Een franchiseemer opereert voor eigen rekening en risico en kan desgewenst onder zijn eigen naam doordraaien of aansluiting zoeken bij een andere franchiseformule. Natuurlijk heeft een faillissement voor een franchiseemer negatieve consequenties maar ze zijn in veel gevallen niet fataal.

Om uit het grote aanbod van franchiseformules de juiste keuze te maken, zijn

Een startende franchiseemer heeft in Nederland een zeer ruime keuze uit franchiseconcepten waaruit hij of zij kan kiezen. De keuze voor de juiste franchiseformule is dan ook geen eenvoudige zaak en wordt door een veelheid aan factoren bepaald. Essentieel is dat de uiteindelijke keuze gebaseerd is op een gedegen onderzoek van de startende franchiseemer. Hierbij spelen een flinke dosis zelfkennis en een positief kritische houding ten opzichte van de franchisegever een belangrijke rol. Met dit artikel wil Franchise+ startende franchiseemers een leidraad geven om de juiste keuze te maken.

de volgende overwegingen van belang:

1. Heb ik de capaciteiten om zelfstandig ondernemer te worden?
2. Pas ik als zelfstandig ondernemer in een franchiseformule of ben ik meer een ongebonden ondernemer?
3. Als ik voor franchise kies, hoe kies ik dan de voor mij juiste franchiseformule?

Zelfstandig ondernemerschap

Er is geen algemene profielschets op te stellen voor de 'zelfstandig ondernemer'. Toch zijn er een aantal (karakter)eigenschappen die een zelfstandig ondernemer typeren:

- zelfvertrouwen
- echt de intentie om iets voor zichzelf te beginnen
- op een positieve manier eigenwijs en onafhankelijk
- stevige ambitie, harde werker
- commercieel en klantgericht
- het prettig vinden om zoveel mogelijk zelfstandig te opereren
- goed om kunnen gaan met onzekerheid

Zijn deze eigenschappen voor u van toepassing en nog belangrijker, herkennen anderen u ook in deze omschrijving, dan kunt u de stap naar zelfstandig ondernemerschap serieus overwegen.

De volgende belangrijke afweging is die tussen het ongebonden zelfstandig ondernemerschap of een vorm van franchising.

Een ongebonden zelfstandig ondernemer opereert het liefst zo onafhankelijk mogelijk. Hij of zij is overtuigd van

zijn eigen kwaliteiten, wil zijn eigen beslissingen nemen en streeft zo veel mogelijk naar onafhankelijkheid. Daarnaast bezit hij of zij over voldoende creativiteit en inventiviteit om een onderscheidend concept in de markt te zetten.

Een franchiseemer daarentegen kiest bewust voor zelfstandig ondernemerschap binnen een formule. Hij creëert zo een voor hem of haar prettige balans tussen een bewezen succesvol concept, onafhankelijk opereren en de ondersteuning van een franchisegever.

Om tussen deze twee mogelijkheden de juiste afweging te maken is een flinke dosis zelfkennis essentieel. Herkent u zich sterk in het eerste type dan is een hard franchiseformule voor u niet geschikt. Wellicht kunt u zich dan oriënteren op een soft franchiseconcept waarbinnen meer ruimte is voor individueel ondernemerschap.

Dan rest nog de keuze voor de juiste franchiseformule. In deze fase is een gedegen oriëntatie belangrijk. Welke branche past het beste bij u op basis van uw opleiding, werkervaring en persoonlijke interesses. Heeft u concrete retailervaring, dan is oriëntatie op een aantal retailformules aan te bevelen. Heeft u meer commerciële business-to-business ervaring dan is oriëntatie op de sector dienstverlening logisch.

Met behulp van de weergegeven checklist kunt u zich een objectief beeld vormen van de formule en de franchiseorganisatie. Door gesprekken aan te gaan met franchiseemers en eens een dag mee te draaien, vormt u

zich een beeld van de dagelijkse werkzaamheden. Wees in de gesprekken met de franchisegever en franchiseemers niet bescheiden. Het gaat immers om uw eigen toekomst. Een positief kritische insteek wordt gewaardeerd door de franchisegever en komt een toekomstige samenwerking alleen maar ten goede.

Tot slot nog een aantal feiten:

- De kans op een gezonde rendabele bedrijfsvoering is met franchising ongeveer drie keer zo groot als met het ongebonden zelfstandig ondernemerschap.
- In franchising zijn de aanloopverliezen veelal beperkt en realiseert u sneller een rendabele bedrijfsvoering.
- Met franchising kunt u zich meer toeleggen op de commerciële kant van de bedrijfsvoering dan de ongebonden zelfstandig ondernemer. Doorgaans realiseert u ook op de langere termijn daardoor betere resultaten dan het gemiddelde in de branche. +

Bert-Jan van der Stelt is als consultant verbonden aan Koelwijn & Partners



Welke weg slaat u in?

Aandachtspunten bij de oriëntatie op een franchiseformule

Ten aanzien van de formule

- Wat is uniek aan de formule?
- Hoe speelt de formule in op ontwikkelingen in de branche?
- Hoe lang bestaat de franchiseformule?
- Hoe lang bestaat de franchiseorganisatie?
- Hoeveel vestigingen zijn momenteel operationeel?
- Zijn de bestaande vestigingen succesvol?
- Welke vestigingen waren geen succes, waarom en hoe is dit opgelost?
- Welke ondersteunende diensten biedt de franchisegever aan?
- Heeft de franchiseemer de beschikking over een exclusief werkkrayon?
- Is dit rayon van voldoende omvang voor een rendabele exploitatie?

Ten aanzien van de franchiseorganisatie

- Wie is de franchisegever?
- Is de franchiseorganisatie onderdeel van een groep of een groter geheel?
- Hoe is de financiële positie van de franchisegever?
- Zijn prognoses voor de franchiseemer in het verleden redelijk uitgekomen?

- Is er een franchiseraad en een franchisevereniging en hoe functioneren deze?
- Zijn de handelsnamen en de overige rechten goed beschermd?
- Krijgt u vooraf inzicht in de franchiseovereenkomst en het franchisehandboek?
- Bevat de franchiseovereenkomst voor u onredelijk bezwarende bepalingen?

Ten aanzien van de investering en exploitatie

- Is er een vestigingsplaatsonderzoek voorhanden?
- Hoe ziet de standaard investeringsbegroting eruit en waarop is deze gebaseerd?
- Komt de investeringsbegroting uit of zijn er dikwijls budgetoverschrijdingen?
- Welke inbreng van het eigen kapitaal is noodzakelijk?
- Hoe ziet de standaardexploitatie eruit, waarop is deze gebaseerd en komt deze doorgaans ook uit?
- Hoe is het vergoedingstelsel opgebouwd en staat dit in een juiste verhouding tot de dienstverlening?
- In hoeverre is er sprake van aanloopverliezen en hoe wordt dit opgevangen?