

Stappenplan Franchise

Stap 1: Onderzoek je mogelijkheden en test je kwaliteiten

Een franchisenemer is een ondernemer en is niet in loondienst. En is ondernemen wel iets voor jou? Onderzoek van te voren je mogelijkheden:

- bespreek je idee met je partner, vrienden, familie en kennissen. Vraag hen om eerlijke feedback: www.kvk.nl/inspiratie
- test je ondernemersvaardigheden via www.kvk.nl/krachtmeting
- welke financiële middelen heb je beschikbaar voor je onderneming?
- hoe groot is het financiële risico dat je maximaal wenst te lopen?
- met welke inkomsten kun je, gezien je huidige uitgavenpatroon, de eerste jaren rondkomen?
- ben je startende ondernemer? Bekijk het 10-stappenplan START: www.kvk.nl/eigen-bedrijf-starten-10-belangrijke-stappen

Stap 2: Oriënteer je op franchising

Welke franchiseformules zijn voor jou interessant? Waarop baseer je de keuze voor een bepaalde formule? Zoek je een formule die veel ondersteuning en kaders geeft op allerlei gebieden (hard franchising)? Of wil je juist meer eigen vrijheid (soft franchising)? Of hecht je aan andere criteria zoals de marktpositie of de naam van de franchiseformule? Welke ondersteuning verwacht je van de franchiseorganisatie? Franchise kent verschillende voor- en nadelen.

Voordelen:

- naamsbekendheid en expertise van een bewezen formule;
- groter volume (inkoopvoordelen);
- hulp bij marketing;
- mogelijkheid tot financiering en eventueel huur;
- opleidingsmogelijkheden.

Nadelen:

- fee afdragen;
- inleveren vrijheid;
- omzetvoorwaarden;
- concurrentiebeding;
- bedrijfsoverdracht is lastig.

Stap 3: Verken je markt

Een brancheonderzoek geeft je inzicht in de ontwikkelingen in je branche en daarmee in de haalbaarheid van je idee. Wil je bijvoorbeeld een modezaak beginnen of je adviesbureau opzetten? Dan is het verstandig te onderzoeken hoe het staat met je branche. Wat is de gemiddelde omzet? Wie zijn de belangrijkste aanbieders? Wat zijn de ontwikkelingen en verwachtingen binnen je branche?

- onderbouw je plannen met marktonderzoek: www.kvk.nl/marktonderzoek-doen
- verkoop je producten vanuit een fysieke locatie aan consumenten? Zoek een geschikte locatie: www.kvk.nl/locatiescan

Stap 4: Kies je franchiseformule

Tussen franchiseformules bestaan grote verschillen, bijvoorbeeld in de keuzevrijheid die je hebt om te ondernemen. Bij de één ben je gebonden aan het assortiment, bij de ander bepaal je dat zelf. Dat geldt ook voor de keuze van je boekhoudpakket of de inkoop van je leveranciers. Kijk daarom goed welk type franchise aansluit bij jouw wensen. Heb je een aantal formules op het oog? Dan is het verstandig om te onderzoeken of het een beproefd en gedegen franchiseconcept is.

- www.kvk.nl/franchise

Stap 5: Kennismakingsgesprek

Als je weet welke formule bij je past, wordt het tijd voor een kennismakingsgesprek. Maak een afspraak en kijk of het klikt tussen jou en de mogelijke franchisegever. Merk je dat de sfeer prettig en open is? Maar ook of de franchisegever bereidwillig en behulpzaam is om vragen te beantwoorden en gevraagde informatie te verschaffen? Dan zijn dit positieve signalen. Bespreek ook wat de mogelijkheden zijn om een aantal dagen mee te lopen of informatie te ontvangen van andere franchisenemers.

Stap 6: Bestudeer de (concept-)franchiseovereenkomst plus het handboek

Zorg ervoor dat je tijdig een concept van de overeenkomst krijgt. Hierin staan belangrijke zaken vermeld zoals: hoelang duurt de overeenkomst, wat is de hoogte van de eventuele entree fee en wat draag je eventueel periodiek af voor bepaalde diensten, onder welke omstandigheden kan de overeenkomst worden ontbonden, is er een franchiseraad etc. Alle belangrijke juridische punten dus.

In het handboek dat door de meeste formules wordt gebruikt, worden vaak de meer operationele zaken beschreven zoals hoe de verkoopmarketing is geregeld, hoe de in- en verkoop in zijn werk gaat, bepalingen over de huisstijl enzovoort. Meer praktisch dus. Het handboek en de overeenkomst vormen samen één geheel.

De meeste goed georganiseerde franchiseorganisaties hebben een franchiseraad. Dit is een overlegorgaan van franchisegever en franchisenemers om advies uit te brengen en informatie uit te wisselen omtrent de formule en zaken die de organisatie betreffen. Overigens is het instellen van een dergelijke raad niet verplicht.

Franchisegevers en -nemers hebben de Nederlandse Franchise Code (NFC) opgesteld. Daarin staat hoe partijen zich dienen op te stellen bij het aangaan, uitvoeren en ontbinden van een franchiseovereenkomst en hoe geschillen beslecht kunnen worden. In deze code zijn ook de verplichtingen van de franchisegevers en -nemers naar elkaar toe opgenomen. Check of bepalingen van deze code zijn verwerkt in de franchiseovereenkomst en het handboek.

- meer informatie over de franchiseovereenkomst en de franchisecode: www.kvk.nl/het-franchisecontract

Stap 7: Ondernemingsplan en haalbaarheidsonderzoek

Verwerk de resultaten van het marktonderzoek en de gesprekken met de franchisegever(s) in je ondernemingsplan. Je ondernemingsplan moet antwoord geven op de volgende vragen:

- is het concept haalbaar;
- levert het genoeg op;
- is er vraag in de markt;
- is aan alles gedacht.

Franchisegevers verstrekken veelal ook cijfers en onderzoeken. Dit ontslaat de franchisenemer niet van de verantwoordelijkheid om zelf onderzoek te verrichten. Rechterlijke uitspraken bepalen dat franchisenemers zich kritisch moeten opstellen en in beginsel niet blind mogen varen op prognoses die door franchisegevers worden verstrekt.

Stap 8: Kies een geschikte rechtsvorm

Als je weet welke franchiseformule je gaat hanteren, kies je een rechtsvorm voor je bedrijf.

De rechtsvorm bepaalt onder andere wie aansprakelijk is en welke belastingverplichtingen gelden. De meest voorkomende rechtsvormen zijn: eenmanszaak, vennootschap onder firma (vof) en de besloten vennootschap (bv).

- www.kvk.nl/rechtsvorm

Stap 9: De inschrijving bij KVK

Heb je eenmaal een franchiseformule gekozen, dan schrijf je je bedrijf in bij KVK. De stappen die je zet om je bedrijf in te schrijven, verschillen per rechtsvorm. Je neemt in ieder geval een kopie van de franchiseovereenkomst en van de koop- of huurovereenkomst van het pand waar je je gaat vestigen.

- bekijk voordat je je inschrijft bij KVK: www.kvk.nl/inschrijven

Stap 10: Aan de slag!

Door gebruik te maken van een bekende franchiseformule wil het niet zeggen dat je zelf niks meer hoeft te doen. De formule heeft zich al bewezen, maar een succesvolle franchise-onderneming wordt mede bepaald door het succes van jou als ondernemer. Als de franchisegever landelijk adverteert, maak hier dan slim gebruik van. Ga zelf adverteren in je regio door bijvoorbeeld het sponseren van lokale evenementen of sportclubs. Heb je een winkel? Zet dan gezamenlijk met collega-ondernemers een campagne op waardoor klanten naar jullie winkels toe komen. Houd wel rekening met de bepalingen uit de franchiseovereenkomst.

Checklist

Als je een franchiseformule op het oog hebt, kun je gebruikmaken van de onderstaande checklist 'Keuze franchiseformule' voor de beoordeling van de door jou gekozen formule.

- wat is uniek aan de formule?
- hoe lang bestaat de franchiseformule?
- in welke mate is er sprake van verloop bij de franchisegevers?
- wat is de handelsnaam van de franchisegever?
- welke merken vallen binnen de formule?
- wat zijn ervaringen van andere franchisenemers?
- wat zijn de toekomstplannen van de franchisegever?
- in welke branche is de formule actief?
- op welke doelgroep richt de formule zich?
- welke producten maken deel uit van de formule?
- welke ondersteuning biedt de franchisegever op het gebied van vestiging, service, promotie en huisstijl?
- controleer of het handboek en de overeenkomst aan de gedragscode voldoen.
- ondersteunt de franchiseformule bij een financieringsaanvraag?
- hoe ziet het programma voor opleiding en training eruit?
- hoe is de (verplichte) automatisering geregeld?
- welke afspraken worden er in het contract vastgelegd over het rayon?
- wie zorgt voor de huisvesting?

Hoewel aan deze tekst veel zorg is besteed, wordt voor de inhoud geen enkele aansprakelijkheid aanvaard.

Evenmin kan aan de inhoud enigerlei recht worden ontleend.

