

FRANCHISE

Gemaakt door:	L.W.J. Koningstein
ID Nummer:	20056789
Begeleider:	D. Tebbenhof

INHOUDSPGAVE

INHOUDSPGAVE.....	1
SAMENVATTING	2
INLEIDING	3
HOOFDSTUK 1 FRANCHISE	4
1.1 Het concept franchise.....	4
1.2 De voor- en nadelen van franchising	5
1.3 Kosten voor deelname franchiseformule	6
1.4 De financiering	6
1.5 De franchiseovereenkomst	6
1.6 De risico's van franchise.....	8
2.1 Franchise Friendly Concepts	10
2.2 Deli XL	11
2.3 Kassasysteem.....	12
HOOFDSTUK 3 PRAKTIJK ONDERZOEK	13
3.1 Interviews	13
3.2 Financiële risico's	14
3.2.1 Den Helder.....	14
3.2.2 Papendrecht	15
3.2.3 Krimpen aan de IJssel	16
3.2.4 Schiedam	17
3.2.5 Zoetermeer.....	18
3.2.6 Den Haag	19
HOOFDSTUK 4 ANALYSE.....	21
LITERATUURLIJST	24

SAMENVATTING

Wanneer iemand ervoor kiest om zelfstandig ondernemer te worden weet deze persoon dat hij een risicovolle tijd tegemoet gaat. Hij zal vaak veel geld moeten investeren om een bedrijf van de grond te krijgen, en dan is er nog altijd onzekerheid of de mensen zijn product wel willen kopen. Ook komt er bepaalde kennis bij kijken om een bedrijf goed op te starten en ook een goede toekomst te geven. Een mogelijkheid om een paar risico's te verminderen is een ondernemingsvorm die heet franchising. Je bent wel volledig zelfstandig ondernemer en moet ook eigen geld inbrengen, maar de kennis en naamsbekendheid krijg je, tegen vergoeding, van de franchisegever.

Mijn onderzoek richt zich op de vraag hoe de risico's moeten worden beheerst bij de franchisenemers van Franchise Friendly Concepts, hierna FFC.

In de theorie komen bepaalde zaken naar voren die je als franchisenemer tegen gaat komen. Dit zijn veelal de overeenkomsten met de franchisegever en de risico's die je als franchisenemer kunt verwachten. De verplichtingen die de franchisenemer met de franchisegever aangaat zullen leiden tot het moeten betalen voor het gebruik maken van het concept dat de franchisegever aanbiedt.

In de praktijk zijn een aantal risico's waar de franchisenemers mee te maken krijgen. De belangrijkste zijn het ondernemersrisico en de risico's van de financiële verplichtingen die zijn aangegaan. Het zal blijken dat deze risico's niet voor iedere ondernemer die een franchise onderneming heeft of gaat beginnen hetzelfde zijn.

Tot slot de conclusie van de risico's waar de franchisenemers mee te maken krijgen en de uit mijn onderzoek gekomen maatregelen om deze te beheersen.

INLEIDING

Omdat de franchisegevers vaak uitgroeien tot zeer grote organisaties die soms wel meerdere concepten aanbieden is het risico daar dat zij te groot worden. Dit in de zin dat de individuele franchisenemer niet meer belangrijk is. En als de individuele franchisenemer niet meer belangrijk is zal de onvrede onder deze groep toenemen. De communicatie zal steeds stroever lopen en de samenwerking zal daar onder lijden.

In mijn klantenkring heb ik een aantal franchisenemers van FFC, en in ons bedrijf zitten een aantal verschillende concepten zoals Hap Snap, Kwalitaria en Smulwereld. En in deze scriptie zal ik dan ook terugvallen op praktijksituaties die deze franchisenemers mee maken met het franchiseconcept waarin zij werken. Daarbij ga ik eerst beschrijven hoe in de theorie franchise in zijn werking gaat en wat daarbij de risico's zijn. Ook zal ik beschrijven hoe de kosten voor de franchisenemer en dus de opbrengsten voor de franchisegever zijn opgebouwd en hoe het hele concept wordt vastgelegd in de franchiseovereenkomst.

In de beschrijving van een aantal praktijkvoorbeelden zullen bepaalde risico's naar voren komen waaraan de franchisenemers in de praktijk aan onderhevig zijn.

De franchisegever heeft vaak informatie nodig om eventueel te kunnen ondersteunen daar waar dat nodig is. Om dit te realiseren zijn wij nu bezig met een project om het mogelijk te maken direct mee te kijken in de omzetten van de franchisenemers.

Mijn onderzoek richt zich op de beheersing van de risico's bij de franchisenemers van FFC. Als deelvragen zal ik behandelen wat de theorie zegt over de risico's van een franchisenemer en deze zal ik dan vergelijken met waarnemingen uit de praktijk en tot slot zal ik deze gaan analyseren.

In hoofdstuk 1 zal eerst de theorie van franchising worden behandeld en welke risico's er bestaan vanuit deze theorie voor de franchisenemer. Hierna in hoofdstuk 2 wordt de franchisegever en een gelieerde groothandel van de franchisegever behandeld. Dan in hoofdstuk 3 en 4 bekijken we de risico's die in de praktijk voorkomen en toetsen deze aan de theorie uit hoofdstuk 2. En tot slot een conclusie en aanbevelingen om de risico's te beheersing bij de franchisenemers.

HOOFDSTUK 1 FRANCHISE

1.1 Het concept franchise.

Franchising is voor het eerst toegepast tijdens de middeleeuwen in de tijd van Karel de Grote (768-814). Hij had een systeem ontwikkeld zodat hij privileges kon geven aan mensen in ruil voor een vergoeding. Deze privileges waren bijvoorbeeld tol heffen en munten slaan. Na deze periode, in het begin 19^e eeuw in Amerika, zijn het General Motors en Ford Motor Company die het concept franchising voor de automobiel industrie gebruiken. De huidige vorm van franchising is ontstaan na de tweede wereldoorlog en is sindsdien een veel gebruikte ondernemingsvorm.

Franchise is een intensieve samenwerking tussen ondernemers, daarbij stelt de ene partij, de franchisegever een compleet ondernemingsconcept ter beschikking aan de franchisenemer. De franchisenemer is dan zelfstandig ondernemer en zal voor een vooraf bepaalde vergoeding, franchisefee, de herkenbare formule mogen gebruiken om zijn bedrijf te exploiteren. De formule bestaat uit een handelsnaam, en met die handelsnaam is een bepaalde kwaliteit verbonden. De franchisenemer zal voor toetreding in een franchise een selectieprocedure moeten ondergaan. Deze is te vergelijken met een sollicitatieprocedure, zo worden diploma's en certificaten gecontroleerd en meegewogen, evenals ervaring, klantgerichtheid, ondernemingskarakter, huisvestingssituatie, bereidheid te verhuizen en financiële situatie. In Nederland zijn op dit moment ongeveer 350 franchise organisaties en 13.000 franchise ondernemers.

Volgens Drs. J.C. Bezemer (Praktijkboek voor franchising) dient om over franchising te kunnen spreken aan een aantal voorwaarden te moeten zijn voldaan:

1. Het gebruik van een handelsnaam of handelsmerk;
2. Twee partijen, de ene - de franchisegever- is degene die de rechten op de naam of het merk heeft en de complete kennis van zaken bezit en bereid is deze ter beschikking te stellen van de andere partij, -de franchisenemer- een zelfstandig ondernemer, die onder bepaalde voorwaarden gebruik gaat maken van het zakelijk concept van de franchisegever;
3. Een min of meer duurzame relatie tussen de partijen; de lengte van deze duurzaamheid loopt nogal uiteen;
4. Een aantal duidelijk omschreven spelregels voor beide partijen die meestal in een schriftelijke overeenkomst worden vastgelegd;
5. De zelfstandigheid van beide partijen, zowel juridisch als economisch, een zelfstandigheid die echter niet verward mag worden met onafhankelijkheid; beide partijen hebben zich aan elkaar verbonden;
6. Betaling van een vergoeding door de franchisenemer aan de franchisegever voor de verkregen rechten en de genoten ondersteuning.

1.2 De voor- en nadelen van franchising

Voordelen voor de franchisenemer:

- Het opstarten van een bedrijf wordt een stuk eenvoudiger, doordat het publiek al vertrouwd is met de formule.
- De franchisenemer heeft het alleenrecht om de handelsnaam te gebruiken in een bepaald gebied.
- De franchisenemer kan meteen een compleet beproefd product- of dienstenpakket aanbieden
- De bekendheid van het merk wordt gesteund en beschermd door de marketingactiviteiten van de franchisegever.
- Het is gemakkelijker om leningen aan te gaan voor het bedrijf, omdat het ondernemersrisico beperkt is.
- De franchisenemer behoudt zijn zelfstandigheid.

Nadelen voor de franchisenemer:

- De controle door de franchisegever brengt vaak de zelfstandigheid in gevaar
- De franchisenemer betaalt vaak hele hoge kosten aan de franchisegever.

Voordelen voor de franchisegever:

- De franchisegever profiteert van de inzet van de franchisenemer voor diens eigen bedrijf.
- De franchisegever hoeft geen uitgebreid filiaalsysteem op te zetten.
- De franchisegever kan met een beperkt kapitaal zijn product en kennis op grote schaal op de markt introduceren.
- De franchisegever weet dat de franchisenemer gemotiveerd is omdat deze eigen kapitaal inbrengt.

Nadelen voor de franchisenemer:

- De franchisegevers moeten de winst delen met de franchisenemer
- De franchisegever kan te maken krijgen met moeilijke franchisenemers die proberen hun eigen ideeën in de zaak te verwerken en dit kan ten koste gaan van de formule.
- De formule is kwetsbaar, de fouten van één franchisenemer kan de hele franchise in kwaad daglicht zetten.

1.3 Kosten voor deelname franchiseformule

Als een nieuwe franchisenemer is gevonden dan krijgt deze meestal direct bij de financiering te maken met de eerste kosten die de franchisegever wil hebben voor zijn formule. Dit is de entreefee. Entreefee is een verzamelnaam voor alle gemaakte kosten die de franchisegever heeft gemaakt om de franchisenemer een goede start te geven. Tevens zullen hier kosten in zijn verwerkt die zijn gemaakt om de formule bekend te maken, een soort goodwill. De hoogte van het bedrag is markt en formule afhankelijk, en zal ook niet op een dusdanig niveau zitten dat het een drempel wordt om aan de formule mee te doen.

Als de ondernemer zijn bedrijf is opgestart komen er nog een aantal kosten aan de franchisegever bij. Als het pand van de franchisegever is wordt er uiteraard huur in rekening gebracht. Voor de algemene ondersteuning en bemiddeling die de franchisegever biedt wordt een vaak maandelijks vergoeding betaald, de zogenaamde franchisevergoeding. Deze is vaak ook gekoppeld aan de omzet die de franchisenemer verwacht of heeft. Verder worden vaak reclame- en administratiebijdragen betaald. Reclamebijdragen voor de algemene reclame boodschappen en administratiebijdragen als de franchisegever ook de administratie verzorgt. Ook is het mogelijk om een bestaand bedrijf over te nemen, en als het startkapitaal van de franchisenemer niet voldoende is om de inventaris en goodwill te financieren dan wordt er over een aantal jaren exploitatievergoeding betaald.

1.4 De financiering

Als beginnend zelfstandig ondernemer is het vaak lastig om een financiering te krijgen om een eigen zaak te beginnen. Op het moment dat deze zelfstandige als franchisenemer gaat beginnen is het over het algemeen iets makkelijker. Dit komt omdat deze dan kan profiteren van wat de franchisegever hem al kan aanbieden, dit is ondersteuning in het maken van een goed ondernemersplan en vaak hebben zij ook de juiste contacten met banken om financiering te krijgen. Het komt uiteindelijk wel alleen neer op de franchisenemer, want deze zal de schuld ook in zijn eentje moeten betalen. Het is vaak wel vereist dat er een bepaald eigen kapitaal in het bedrijf wordt geïnvesteerd, dit is afhankelijk van de franchisegever en het bedrag dat uiteindelijk totaal moet worden geïnvesteerd om als franchisenemer te starten

1.5 De franchiseovereenkomst

Hoewel de samenwerking tussen franchisegever en –nemer natuurlijk gebaseerd moet zijn op onderlinge vertrouwen zal er altijd ook een overeenkomst tot stand komen tussen deze partijen. De franchisegever zal deze als een standaard versie in zijn bezit hebben en aanpassen aan de nieuwe partij die als franchisenemer te werk zal gaan. De overeenkomst zal over het algemeen aangegaan worden voor een periode van vijf jaar, en deze wordt daarna stilzwijgend verlengd. Het is raadzaam zoveel mogelijk potentiële problemen en onduidelijkheden in deze overeenkomst vast te leggen, daar waar je niet alles kunt vastleggen moet er dus een selectie komen van de meest relevante. Dit is heel belangrijk om eventuele onenigheden tussen beide partijen te kunnen voorkomen.

Als voorbeeld worden er een aantal belangrijke punten toegelicht die je in een overeenkomst terug kunt vinden:

- ✓ De betrokken partijen
- ✓ De handelsnaam
- ✓ Duur van de overeenkomst
- ✓ Verplichtingen franchisegever
- ✓ Verplichtingen franchisenemer
- ✓ De geldelijke vergoedingen
- ✓ Inkoop en levering
- ✓ Geheimhouding en concurrentiebeding
- ✓ Beëindiging van de overeenkomst

De betrokken partijen

Hierin staan de gegevens van de betrokkenen die de overeenkomst met elkaar afsluiten. Dit zijn dan de franchisegever en de franchisenemer met alle relevante persoonlijke gegevens.

De handelsnaam

De partijen gaan een overeenkomst aan en daarbij geeft de franchisegever de franchisenemer het recht om de betreffende handelsnaam te mogen gebruiken. Daar zullen dan wel enige rechten en plichten aan vastzitten, zoals dat het logo altijd in dezelfde kleuren moet en dat deze op alle bedrijfscorrespondentie behoort te zitten.

Duur van de overeenkomst

Hierin zal het begin en einddatum van de overeenkomst worden vermeld.

Verplichtingen franchisegever

De franchisegever verplicht zich met een overeenkomst ook tot een aantal diensten en inspanningen. Men moet denken aan het maken en bijhouden van een handboek, het ontwikkelen van landelijke en regionale reclame- en promotiecampagnes, het verzorgen van opleidingen en bijscholing en het leveren van een assortiment kwaliteitsproducten.

Verplichtingen franchisenemer

De franchisenemer heeft ook een aantal verplichtingen die in het contract vermeld kunnen worden. Men moet denken aan de verplichting de handelsnaam en de ontwikkelde formule hoog te houden, dat ze geacht worden over voldoende geschoold personeel te kunnen beschikken, dat ze zich aan de wettelijke regels van bijvoorbeeld hygiëne dienen te houden en dat ze zullen deelnemen aan de collectieve reclame en promotie acties.

De geldelijke vergoedingen

Om deel te nemen in een franchiseformule moet betaald worden. Er zal in de overeenkomst zeer duidelijk ingegaan worden over hoeveel en wanneer er betaald moet worden aan de franchisegever. De vergoedingen zullen bestaan uit het eenmalige entreegeld, de franchisefee die vaak via een staffel over de gehele jaaromzet wordt berekend, een vaste reclame- en promotievergoedingen en hoe de indexering van de bedragen de komende jaren zal verlopen.

Inkoop en levering

De franchisegever verplicht hiermee de franchisenemer om bij een bepaalde winkel of keten zijn inkopen te doen, dit omdat ze collectieve afspraken hebben en zo dus een gunstige inkoopprijs kunnen bedingen. Ook verplicht de franchisenemer zich een door de franchisegever bepaald basisassortiment aan te bieden en als de franchisenemer ook andere producten wil aanbieden mag dit alleen na goedkeuring door de franchisegever.

Geheimhouding en concurrentiebeding

Om bedrijfsgeheimen en recepturen te bewaken zal er in het contract ook een artikel staan over geheimhouding en concurrentiebeding. Hiermee verplicht de franchisenemer zich tot een geheimhoudingsplicht, zolang het contract duurt, en vaak ook na beëindiging van het contract tot een concurrentiebeding waarin staat dat zij bijvoorbeeld één of twee jaar na beëindiging van het contact geen vacature of eigen zaak begonnen mag worden in een soortgelijke onderneming. Ook staat hier vaak in dat zij geen uitlatingen mogen doen in de pers over de franchisegever.

Beëindiging van de overeenkomst

Beëindiging van de samenwerking tussen de franchisenemer en de franchisegever kan om een aantal redenen voorkomen. Het kan zijn omdat de franchisenemer overlijdt en dan eindigt de overeenkomst van rechtswege. Maar ook bij faillissement of de ondernemer moet in de schuldsanering dan heeft de franchisegever het recht om de overeenkomst op te zeggen. Ook als de franchisenemer na diverse instructies niet de regels van het contract, opgesteld door de franchisegever, opvolgt zou de franchisegever de overeenkomst kunnen opzeggen.

1.6 De risico's van franchise.

Er zijn diversen risico's te beschrijven in het concept van franchise.

De franchisegever investeert tijd en geld in een nieuwe franchisenemer, het is dan ook zeer belangrijk vooraf te bepalen dat de franchisenemer de verwachtingen en verplichtingen na kan komen.

De vergoeding die de franchisegever ontvangt is meestal bepaald op een percentage van de omzet, het risico is dat de franchisegever correcte cijfers moet krijgen om zijn vergoeding te bepalen.

De franchisenemer verplicht zich om bij de franchisegever producten in te kopen, het risico is dat de franchisenemer ergens anders goedkoper inkoopt.

De franchisenemer gaat akkoord met een automatisch incasso van de franchisegever voor het incasseren van franchisefee, huur en reclamekosten. Het risico bestaat dat als de franchisegever administratief niet op orde is de incasso's niet correct zijn, er wordt bijvoorbeeld teveel geïncasseerd en dat kan voor liquiditeitsproblemen zorgen bij de franchisenemer.

Er zijn ook nog wettelijke regels waar de franchisegever zich aan dient te houden. Namelijk de mededingingswet verbiedt dat de franchisegever prijzen of tarieven voorschrijft, kartelvorming en misbruik van economische machtspositie.

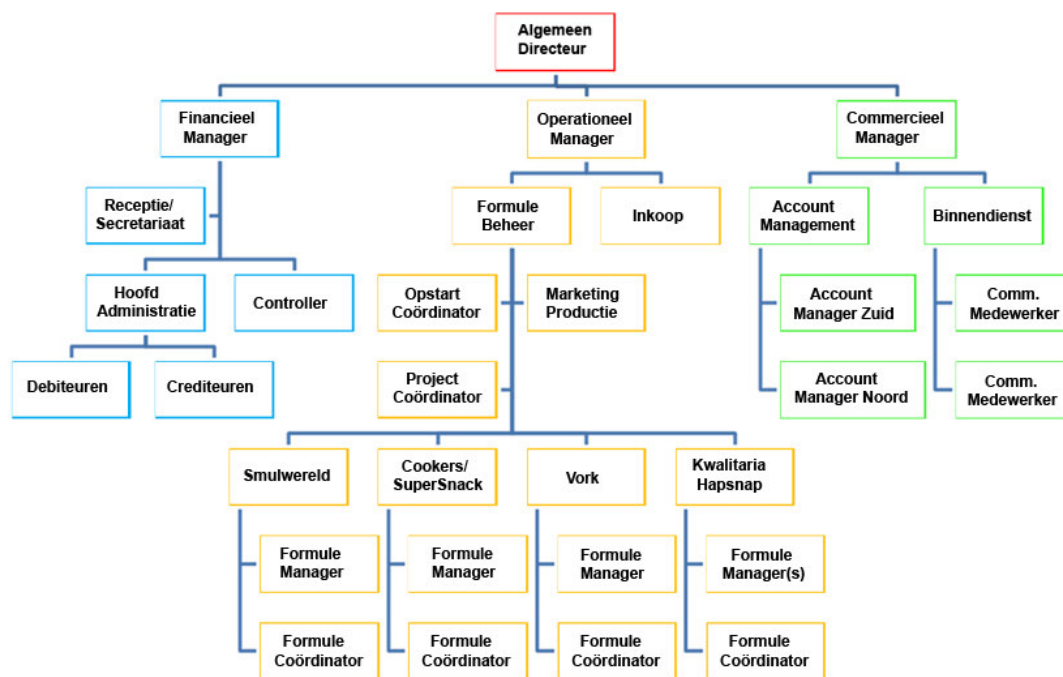
Dan bestaat er ook nog het algemene ondernemersrisico, waarbij het wezenlijke kenmerk is dat de ondernemer het een bedrijf beheert op eigen risico. Waarbij het vooral gaat om financiële risico's, de ondernemer is bij een eenmanszaak of vennootschap onder firma hoofdelijk aansprakelijk voor zowel zijn zakelijk- als zijn privévermogen.

Buiten deze algemene ondernemersrisico's zijn er voor franchisenemers ook nog de juridische en contractrisico's. Omdat zij zich binden aan een franchisenemer zal hiervoor een overeenkomst worden opgesteld tussen deze beiden partijen. Een risico voor de franchisenemer is dat zij niet aan deze overeenkomst kunnen voldoen

HOOFDSTUK 2 DE FRANCHISEGEVER

2.1 Franchise Friendly Concepts

Franchise Friendly Concepts (FFC) is in Nederland de grootste zelfstandige food franchise. Dit komt omdat bij FFC meer dan 200 ondernemers zijn aangesloten. Naast conceptontwikkeling heeft FFC als franchisegever een aantal dat het aanbiedt namelijk: Hap Snap, Kwalitaria, Cookers, Smulwereld, Vork en Supersnack. Hieronder de structuur van FFC als onderneming met daaronder de formules:



Figuur 1 – structuur Franchise Friendly Concepts

FFC is een organisatie die de ondernemers ondersteunt en daar waar nodig is begeleid en helpt om de onderneming en de formule zo goed mogelijk neer te zetten.

Een groot nadeel van een organisatie van deze grootte is dat de communicatie intern en ook met de franchisenemers erg traag en moeizaam verloopt. Deze onbereikbaarheid zorgt voor veel problemen bij de franchisenemers en dat zijn nou juist de mensen die de organisatie nodig heeft om succesvol te blijven. De problemen zijn veelal te wijten aan de omloopsnelheid van het personeel binnen FFC, dat ervoor zorgt dat de franchisenemers bij elk contact weer een ander aanspreekpunt hebben en dan weer van vooraf aan hun pleidooi moeten maken. Ook de reactiesnelheid op vragen van de franchisenemer is hierdoor erg lang en vragen blijven vaak zelfs onbeantwoord.

Om gebruik te mogen maken van één van de concepten die FFC heeft ontwikkeld zijn een aantal geldelijke vergoeding verschuldigd aan de franchisegever. Voor Kwalitaria is deze als volgt opgebouwd:

1. Een eenmalig entreegeld, van € 15.000. Dit is de betaling voor de eerste kosten en werkzaamheden van FFC.
2. Jaarlijks wordt er een vaste promotievergoeding in rekening gebracht, dit is voor een heel jaar € 5.000. Dit om de kosten te betalen voor alle landelijke en lokale promotie van de formule van Kwalitaria.
3. Voor het bedrijfspand zal huur in rekening worden gebracht door FFC aan de franchisenemer. De huurovereenkomst is altijd in handen van FFC die dan een onderhuurovereenkomst sluit met de franchisenemer. De prijs van de huur wordt één op één doorbelast met een vijf procent verhoging voor administratiekosten en juridische dekking. De huur wordt bepaald door afspraken gemaakt tussen FFC en de hoofdverhuurder, welke zijn gebaseerd is op marktconforme vierkante meter prijzen.
4. En tot slot moet er een franchisevergoeding worden betaald aan FFC. Deze is afhankelijk van de gerealiseerde jaaromzet (exclusief omzetbelasting) betreffende alle opbrengsten die voortvloeien uit de activiteiten die plaatsvinden onder de naam Kwalitaria. Dit gebeurt volgens een staffel die als volgt is opgebouwd:

Omzet >= € 0 en < € 300.000	2,75% over de gehele jaaromzet
Omzet >= € 300.000 en < € 350.000	2,65% over de gehele jaaromzet
Omzet >= € 350.000 en < € 400.000	2,50% over de gehele jaaromzet
Omzet >= € 400.000 en < € 450.000	2,40% over de gehele jaaromzet
Omzet >= € 450.000 en < € 500.000	2,20% over de gehele jaaromzet
Omzet >= € 500.000	2,00% over de gehele jaaromzet

2.2 Deli XL

Deli XL is een groothandel voor alles wat met horeca te maken heeft, tevens heeft dit bedrijf een aandeel in FFC. Dat is ook de reden waarom FFC in de franchiseovereenkomsten alle franchisenemers verplicht om bij Deli XL de inkopen te doen. Dit zodat Deli XL al verzekerd is van een bepaalde afname van zijn goederen. Daar staat tegenover dat zij een inkoopbonus kunnen ontvangen. Deze wordt als volgt opgebouwd:

DEKKING

	90-100%	80-90%	70-80%	60-70%
Afname >= € 25.000 en < € 50.000	0,75	0,50	0,25	0,00
Afname >= € 50.000 en < € 75.000	1,00	0,75	0,50	0,25
Afname >= € 75.000 en < € 100.000	1,25	1,00	0,75	0,50
Afname >= € 100.000	1,50	1,25	1,00	0,75

De inkoopbonus wordt door de groothandel aan de franchisenemers gegeven naar rato van de door hun ingekochte goederen. Tevens wordt gekeken naar de dekking en hiermee wordt bedoeld de inkoop gedaan bij Deli XL ten opzichte van de totale inkoop.

Bijvoorbeeld:

Inkoop Deli XL	€ 86.000	77%
Inkoop totaal	€ 112.000	100%

Houdt dus een inkoopbonus in van: $€ 86.000 \times 0,75\% = € 645$.

Dit gebeurt per kwartaal en de franchisenemers krijgen dan voor hun inkoopbonus van Deli XL een creditnota toegezonden.

Maar met de inkoopbonus staan de prijzen niet in vergelijking met de inkooprijzen die de franchisenemers bij een andere groothandel zouden kunnen krijgen. Tevens is het niet uitgesloten dat FFC door zijn franchisenemers te verplichten bij Deli XL in te kopen met belangenverstrengeling te maken heeft.

Vanuit het perspectief van de franchisegever is het natuurlijk logisch dat deze wil dat alle vestigingen bij één en hetzelfde bedrijf zijn inkopen doet. Dit om te voorkomen dat bij de ene locatie de frikadellen van het huismerk C1000 en bij de andere van Mora worden verkocht en dat de consumenten niet meer de eenheid kunnen zien tussen dezelfde franchise cafetaria's.

Sinds kort is het ook zo dat Deli XL de facturen al voorcodeert naar de wensen van FFC en dit alles is ook over niet al te lange tijd dan digitaal te importeren in een geheel nieuw boekhoudpakket. Dit in eerste instantie om FFC betere inzage te verschaffen in de cijfers van de franchisenemers en in de tweede plaats voor de administratieve verlichting.

2.3 Kassasysteem

Alle franchisenemers zijn verplicht in een kassasysteem te investeren bij een door de franchisegever aangewezen bedrijf. Met dit kassasysteem is het namelijk mogelijk voor de franchisegever mee te kijken in de dagelijkse omzetten zonder dat hiervoor handelingen nodig zijn van de accountant. Door de kredietcrisis hebben de cafetaria's veel omzet moeten inleveren en is het voor de franchisegever noodzaak om eventuele problemen, zoals stagnerende omzetten voortijdig te signaleren. Bij het systeem is software geleverd waarmee de franchisegever de managementinformatie van meerdere locaties kan vergelijken. Ook is in het kassasysteem de registratie van breuk en eigen gebruik mogelijk en het systeem is volgens hun eigen zeggen in een minuut te leren.

Ook is FFC op dit moment bezig met een nieuw boekhoudpakket, namelijk Twinfield. De kassa zal hieraan worden gekoppeld zodat de omzetten er direct in geïmporteerd kunnen worden, ook zullen de mutaties van de bank en de facturen van Deli XL geïmporteerd worden. De overige transacties zoals privé opnames en betalingen aan andere crediteuren zullen voorlopig nog handmatig moeten worden ingevoerd.

Vanuit Twinfield is de informatie via een koppeling dan weer te exporteren naar een rapportage programma waarin FFC dan bijvoorbeeld de winst- en verliesrekeningen van meerdere locaties met elkaar kunnen vergelijken.

HOOFDSTUK 3 PRAKTIJK ONDERZOEK

3.1 Interviews

De franchisenemer kiest meestal voor franchising omdat er maar een beperkt startkapitaal aanwezig hoeft te zijn en voor de hulp die de franchisegever biedt bij het opstarten van het bedrijf.

De franchisegever heeft het altijd over dat de franchisenemers 'gewone' zelfstandige ondernemers zijn, dit is natuurlijk ook wel zo maar door de constante controle en regels waaraan voldaan moet worden kan dat gevoel van zelfstandig ondernemer zijn wel eens ontbreken.

Als beginnend of startend franchisenemer moet je net als bij de 'gewone' zelfstandige de risico's goed in de gaten houden. Om als franchisenemer aan de slag te kunnen gaan heb je eerst een winkel nodig, het bedrijf FFC is van dusdanige grootte dat op elk gekozen tijdstip er een aantal bestaande winkels te koop zijn. Dan betaal je voor de goodwill en het bestaande inventaris een bepaalde prijs, het pand of het huurcontract is bijna altijd in handen van FFC en daar moet je als franchisenemer dan ook huur over moeten betalen.

Uit een interview met 6 franchisenemers van FFC komen een paar punten naar voren die voor risico's kunnen zorgen:

Het blijkt dat deze toch erg ontevreden zijn over de communicatie en ondersteuning die ze krijgen van hun franchisegever. Uit de interviews blijkt dat zij van mening zijn dat de franchisegever teveel bezig is met uitbreiding en winst behalen en dat ze zich meer op hun bestaande franchisenemers moeten concentreren.

Ook blijkt uit het interview dat de franchisenemers worden verplicht bij een organisatie in te kopen waar de franchisegever waarschijnlijk ook in meeprofiteert. Het is wel zo dat bijna alle franchisegevers de franchisenemers verplicht bij een bepaalde organisatie of bij hun zelf inkopen te doen. Dit is dan ook wat je noemt de kernactiviteit, waar ze dus het meeste geld mee verdienen. Tevens is het natuurlijk een garantie dat in elke franchise dezelfde kwaliteit producten worden verkocht, en het is een controlemiddel voor de juistheid en volledigheid van de behaalde omzetten en winsten.

Wat de franchisenemers uit dit interview wel als goed ervaren is het promotie werk dat de franchisegever verzorgt. De franchisenemers betalen een vast bedrag van € 5000 per jaar die de franchisegever gebruikt voor promotie doeleinden. Volgens de franchisegever gebruiken ze het voor de volgende zaken:

- het creëren van herkenbare en eenduidige foodconcepten voor de consument;
- het vergroten van de formulenaamsbekendheid, wat een grote aantrekkingskracht teweeg brengt voor de consument;
- de ontwikkeling van excellente winkelcommunicatie, zoals winkelluitstraling, menukaarten, disposables etc.;
- Effectieve landelijke, regionale en lokale promoties.

3.2 Financiële risico's

3.2.1 Den Helder

FFC koopt zelf ook wel eens een nieuw pand zodat daar één van zijn eigen concepten in wordt geplaatst. Er wordt dan uiteraard marktonderzoek gedaan naar welke het meest logische zou zijn. Zo is ook het geval met een locatie in Den Helder, daar heeft FFC een pand overgenomen van een lunchroom en heeft een franchisenemer gevonden die bereid was deze om te bouwen in een Kwalitaria snackbar.

Er is marktonderzoek gedaan in Den Helder door een daarvoor gespecialiseerd onderzoekbureau. Daaruit bleek dat een groot deel van de bestaande omzet vastgehouden kon worden. Tevens zou er uitbreiding komen via het cafetaria gedeelte, en reëel was volgens het bedrijf een omzet van € 150.000. Wat de totale omzet op € 300.000 zou brengen, zoals hieronder is weergegeven.

Beeld geschetst door marktonderzoekbureau:

Omzet lunchroom	€ 150.000
Omzet cafetaria	<u>€ 150.000</u>
Totaal	€ 300.000

Voorzichtigheidshalve heeft FFC de te verwachte omzet voor het eerste jaar op € 225.000 gezet en daar is ook de overname en de franchisevergoeding op gebaseerd. De werkelijkheid is echter een heel ander verhaal en de franchisenemer heeft nu in het eerste jaar een omzet van maximaal € 2.000 per week, dit is dus goed voor een jaaromzet van € 104.000.

Werkelijke situatie na 1 jaar:

Omzet lunchroom	€ 34.000
Omzet cafetaria	<u>€ 70.000</u>
Totaal	€ 104.000

De bruto marge is wel in lijn met de andere Kwalitaria en komt op een ruime 68%. Maar gezien de tegenvallende omzet komt er te weinig liquide middelen binnen om de vaste kosten te betalen, dit resulteert in het eerste jaar al op een verlies van € 30.000.

In deze vaste kosten zitten ook de kosten die zij hebben moeten betalen aan FFC. Dit is in hun eerste jaar, vanaf maart, € 20.000 aan huur geweest en € 4.000 aan franchisevergoeding. Zij hebben in deze situatie nog geen promotievergoeding betaald omdat de franchisegever eerst wil beoordelen hoe de startende ondernemers zich staande houden.

Het ondernemersrisico voor deze ondernemers is zeer groot, want als zij de resultaten niet kunnen verhogen zal het zakelijke vermogen samen met hun privévermogen in gevaar komen. Dit omdat zij een verhoging van de hypotheek die rust op hun privéwoning hebben gebruikt voor de financiering van de onderneming en als zij niet aan hun zakelijke verplichtingen kunnen voldoen zal het privévermogen ook in gevaar komen.

Ook de juridische risico's zijn in dit geval erg groot, dit gebeurt als de franchisenemer niet langer zijn financiële verplichtingen kan voldoen die in de franchiseovereenkomst zijn overeengekomen. En de franchisegever zal dan op basis hiervan de keuze moeten maken of zij nog langer gebonden wil blijven aan de franchisenemer. Het risico is hier dus dat de overeenkomst wellicht moet worden ontbonden en de franchisegever aansprakelijk stellen voor contractbreuk en niet nakomen van zijn financiële verplichtingen.

3.2.2 Papendrecht

In Papendrecht staat een onderneming die een heel ander beeld schetst dan in Den Helder. Deze ondernemers hebben een zeer succesvolle franchise neergezet. Tot 2007 onder de naam Hap Snap en toen Hap Snap Franchise werd overgenomen mei 2007 hebben zij de overstap gemaakt naar de franchise van FFC, Kwalitaria.

Deze ondernemers zijn al in 1991 met franchise begonnen en hebben dus wel een heel stuk meer ervaring dan de startende ondernemers in Den Helder. Niet alleen blijkt dat uit de resultaten die zij boeken in hun onderneming maar ook uit hun betrokkenheid in de financiële administratie. Zij zijn sinds 1 januari 2010 ook hun administratie zelf gaan boeken via een online versie van ons boekhoudprogramma. Hieruit verzorgen wij tevens maandelijksse rapportage en zij kunnen zelf ook op elk gewenst moment meekijken in de stand van zaken.

De resultaten van de afgelopen 2 jaren zien er als volgt uit:

	2009	2008
Omzet	€ 652.000	€ 691.000
Inkoop	<u>€ 193.000</u>	<u>€ 199.000</u>
Bruto marge	€ 459.000	€ 492.000

De bruto marge is in 2009 70% en in 2008 71% wat een zeer goed resultaat is. Ook hebben zij de constante kosten dusdanig goed in de hand dat zij in beiden jaren een netto winst behalen van rond de € 90.000.

De kosten die zij kwijt waren in 2009 aan de franchisegever om gebruik te maken van het concept Kwalitaria zijn:

Franchisevergoeding	€ 13.000
Huur bedrijfspand	€ 26.000
Promotievergoeding	<u>€ 5.200</u>
Totaal	€ 44.200

Deze franchisenemers hebben de onderneming zeer goed onder controle en zij hebben stabiele resultaten. Het ondernemersrisico's ligt dan ook niet hoog, alleen de effecten die van de externe omgeving afkomen, kan het risico doen verhogen. Dit is dan ook te zien in de eerste maanden van 2010, want de omzetten lopen sterk terug. Dit is te merken in alle Kwalitaria ondernemingen en is ook de trend gezien de economische situatie die wij nu beleven.

De juridische risico's voor deze franchisenemers zijn in ieder geval tot en met 2009 op een normaal niveau. Dat wil zeggen er is altijd een bepaald risico maar deze is niet ook nog eens onderhevig aan extra risicoverhogende factoren.

3.2.3 Krimpen aan de IJssel

De Kwalitaria in Krimpen aan de IJssel is weer net iets anders. Dit komt omdat deze man/vrouw firma het bedrijfspand huren van FFC, maar daar zit tevens het woonhuis bij inbegrepen. Zij betalen aan FFC de volgende bedragen:

Franchisevergoeding	€ 8.250
Huur bedrijfspand	€ 55.000
Correctie privé	€ - 6.000
Pacht	€ 4.500
Rente lening o/g	€ 15.000
Promotievergoeding	<u>€ 5.200</u>
Totaal	€ 81.950

Het verschil met de andere franchisenemers is dat zij ook een woonhuis in het bedrijfspand hebben en zij betalen pacht en rente. De pacht is een extra vergoeding aan de franchisenemer omdat deze franchisegevers door verkeerd ondernemen en oplopende schulden het bedrijf niet langer konden betalen. Op dat moment heeft de franchisegever samen met de franchisenemers besloten de onderneming over te nemen en ook een lening verstrekt zodat zij hun schuldeisers konden betalen. Hiervoor staat tegenover dat zij de pacht betalen en voor de lening een rentevergoeding.

De resultaten van de afgelopen 2 jaren zien er als volgt uit:

	2009	2008
Omzet	€ 290.000	€ 260.000
Inkoop	<u>€ 93.000</u>	<u>€ 90.000</u>
Bruto marge	€ 197.000	€ 170.000

In 2009 heeft ook deze Kwalitaria een goede brutomarge, namelijk 68%. De netto winst in 2009 bedraagt € 23.000, en is voor een vennootschap onder firma geen goed resultaat. Dit is ook toe te wijzen aan de extra kosten die zij betalen aan de franchisegever voor de lening die zij hebben staan en de pacht. Ook betalen zij een hoge huur, maar dit is vanwege de locatie. Zij zijn namelijk gevestigd in een overdekt winkelcentrum met ongeveer 120 winkels.

Deze ondernemers hebben een verhoogd ondernemersrisico, dit komt omdat zij in het verleden de risico's binnen hun bedrijf niet goed konden beheersen. De franchisegever heeft samen met deze franchisenemers vernieuwde afspraken gemaakt, zodat deze de opgebouwde schulden konden aflossen en voor vernieuwing van de inventaris en uitrusting van hun bedrijf konden zorgen. Hiervoor hebben zij bij de franchisegever een lening opgenomen wat dus weer een ondernemersrisico is.

De juridische risico's zijn voor deze franchisenemers ook verhoogd. Dit omdat de kans dat zij niet aan hun verplichtingen kunnen doen altijd aanwezig is, en juist omdat dit al een keer is voorgekomen zijn de risico's hoger. En de franchisegever heeft voor dit risico dan ook extra vergoeding van de franchisenemer gevraagd in de vorm van intrest en pacht.

3.2.4 Schiedam

Kwalitaria Schiedam is een vennootschap onder firma tussen een vader en zoon. De onderneming is begin 2008 overgegaan van de formule van Hap Snap naar de formule van FFC, Kwalitaria. Hiervoor hebben zij voor een bedrag van € 250.000 moeten investeren in de verbouwing van het bedrijfspand en de aanschaf van nieuwe inventaris.

De investeringen zijn gefinancierd met leningen van de bank en van de franchisegever. De leningen zorgen voor een aanzienlijke lasten verhoging voor de onderneming. Dit is op jaarbasis € 16.000.

Aan de franchisegever moeten ook de vergoedingen worden betaald die zijn afgesproken in de franchiseovereenkomst en de huurovereenkomst. Wat zij totaal in 2009 aan de franchisegever hebben betaald is als volgt opgebouwd:

Franchisevergoeding	€ 11.000
Exploatievergoeding	€ 20.000
Huur bedrijfspand	€ 17.000
Rente lening o/g	€ 2.000
Promotievergoeding	<u>€ 5.200</u>
Totaal	€ 54.200

Door de investering in de nieuwe formule is de omzet van 2008 met bijna € 100.000 euro gestegen in vergelijking met de omzet in 2007. Dit is vooral te danken aan de betere bekendheid van Kwalitaria en de verruiming van het aanbod in de lunchroom.

De resultaten van de afgelopen 2 jaren zien er als volgt uit:

	2009	2008
Omzet	€ 466.000	€ 443.000
Inkoop	<u>€ 153.000</u>	<u>€ 142.000</u>
Bruto marge	€ 313.000	€ 301.000

In beiden jaren is een goede brutomarge behaald, namelijk rond de 68%. De netto winst in 2009 is € 51.000, en gezien de hogere lasten die zij hebben in verband met aangegane leningen en de hogere afschrijvingen van € 40.000 is dit zeker geen slecht resultaat

Voor de leningen met de bank hebben zij zekerheden uit het privévermogen moeten vastleggen. Dit zorgt voor groter ondernemersrisico, want als deze ondernemers in de situatie komen dat zij niet aan hun verplichtingen kunnen voldoen aan de bank dan zal deze de zekerheden kunnen gaan opeisen.

De juridische risico's zijn ook hoger dan normaal, gezien de lasten verhoging. Maar bij deze ondernemers is het risico op een aanvaardbaar niveau, dit op basis van de resultaten die zijn behaalt in 2008 en 2009.

3.2.5 Zoetermeer

De vennootschap onder firma die gevestigd is in Zoetermeer is een man/vrouw firma. Deze franchisenemers zijn evenals de franchisenemers uit Schiedam begin 2008 overgegaan naar de franchiseformule van FFC, Kwalitaria. Voor deze overstap moesten deze franchisenemers een lagere investering doen dan de franchisenemers uit Schiedam. De franchisenemers uit Zoetermeer hebben in totaal voor €175.000 moeten investeren in een verbouwing en inventaris.

Dit verschil ligt aan het feit dat in Zoetermeer het pand in veel betere staat was en de al aanwezige inventaris geschikt voor de nieuwe formule.

Voor deze investering is met de bank een tweedelinge lening aangegaan. Er is een rentevast lening aangegaan voor € 120.000 en het rekening-courant krediet is verhoogd van € 20.000 naar € 100.000. De rentelasten zijn dan ook € 19.000 in 2009.

Buiten de rentelasten aan de bank betalen zij FFC de volgende bedragen:

Franchisevergoeding	€ 14.000
Exploitatievergoeding	€ 30.000
Huur bedrijfspand	€ 23.000
Promotievergoeding	<u>€ 5.200</u>
Totaal	€ 72.200

De exploitatievergoeding is een vergoeding dat deze franchisenemers met FFC zijn overeengekomen als extra vergoeding voor het exploiteren van de formule Kwalitaria. Er is hiervoor een aanvullende exploitatieovereenkomst voor aangegaan en daarin staan de voorwaarden en verplichtingen. Zo betalen zij gedurende vijf jaar elke maand € 2.500 aan FFC tot er dus totaal € 150.000 is betaald. Ook is hierin overeengekomen dat dit per incasso wordt betaald en als alle betalingen zonder incasso storneren wordt betaald de verkoper, hier FFC, de laatste vijf termijnen zal laten vervallen. Wat dus een korting van € 12.500 inhoudt.

De resultaten van de afgelopen 2 jaren zien er als volgt uit:

	2009	2008
Omzet	€ 542.000	€ 528.000
Inkoop	<u>€ 177.000</u>	<u>€ 175.000</u>
Bruto marge	€ 365.000	€ 352.000

De bruto marge is in dit geval goed. Het moet liggen tussen de 65 en 70%, en is in beiden jaren 67%. De franchisenemers van deze Kwalitaria hebben buiten de cafetaria en lunchroom ook een andere bron van inkomsten in de zaak. Zij hebben namelijk drie gokkasten in de winkel staan. De inkomsten vanaf 2007 zijn gemiddeld € 35.000 per jaar. Dit is in 2009 vanwege diefstal van een personeelslid met ongeveer € 30.000 minder geworden. Dit is een bedrijfsrisico dat voorkomen had moeten worden, dit door controle of de bedragen die moesten worden afgestort daadwerkelijk bij de bank binnenkwamen.

Eind 2009 staat het banksaldo op € 115.000 negatief. Dit terwijl er afspraken gemaakt waren om dit niet verder te laten oplopen dan € 100.000. Dit is een risico voor de bank en de franchisenemer. Het risico is natuurlijk zo groot dat de bank kan zeggen dat er eerst op afgelost moet worden voordat de rekening-courant weer toegankelijk wordt, en dit zou de dagelijkse werkzaamheden van het bedrijf onmogelijk kunnen maken. Waardoor de zij een neerwaartse spiraal zouden komen en hun verplichtingen niet meer na kunnen komen. Dit heeft dan ook gevolgen voor de verplichtingen aan de franchisegever, want die kan dan ook de exploitatievergoeding niet incasseren en dat zou de franchisenemer op een hoge kostenpost komen te staan. Namelijk het mislopen van de € 12.500 korting op de totale betaling hiervan.

3.2.6 Den Haag

Een Hap Snap locatie in Den Haag is in september 2008 overgenomen door een personeelslid nadat de eerste franchisenemer met pensioen is gegaan. Deze beginnende ondernemer is de winkel als eenmanszaak gaan exploiteren. Er wordt gelijk de overstap gedaan van Hap Snap naar het concept Kwalitaria, de kosten voor deze overstap zal in eerste instantie betaald worden door FFC.

Er wordt hiervoor een exploitatieovereenkomst opgesteld tussen de franchisegever en de franchisenemer met daarin de volgende afspraken. Er zal in vijf jaar elk jaar € 50.000 in rekening worden gebracht ter compensatie van de bestaande goodwill en inventaris. De franchisenemer zal vanwege de overname een waarborgsom storten op de rekening van FFC, deze zal de waarborgsom retour storten als alle verplichtingen met betrekking tot de exploitatievergoeding zijn voldaan. Ook zal er € 25.000 per jaar aan huur verschuldigd zijn en daarvoor zal een waarborgsom van € 6.250 op rekening van de franchisegever worden gestort.

Buiten deze kosten zijn er ook de gebruikelijk vergoedingen die FFC verwacht voor zijn diensten, zoals de franchisevergoeding en de promotievergoeding. Totaal komen de kosten voor de franchisenemer op het volgende:

Franchisevergoeding	€ 10.000
Exploitatievergoeding	€ 50.000
Huur bedrijfspand	€ 25.000
Promotievergoeding	<u>€ 5.200</u>
Totaal	€ 90.200

De locatie van dit bedrijf is een zeer gunstige, dit blijkt ook uit de resultaten die door deze ondernemer worden behaald. Buiten de locatie is deze ondernemer iemand die veel doet in het bedrijf en de omgeving zodat hij erg bekend is in de buurt. Dit heeft een voordeel dat terug te zien is in de omzet van zijn onderneming. Zijn resultaten vanaf september 2008 zijn als volgt:

	2009	2008
Omzet	€ 465.000	€ 153.000
Inkoop	<u>€ 132.000</u>	<u>€ 44.000</u>
Bruto marge	€ 333.000	€ 109.000

De bruto marge ligt hoog bij deze onderneming, beiden jaren op 71%. Omdat dit een eenmanszaak is liggen de loonkosten hoger dan bij de vennootschappen onder firma waar ze kosten drukken omdat ze met zijn tweeën in de onderneming werken. Maar dit doet niets onder aan het resultaten die in 2008 en 2009 zijn behaald. Na aftrek van alle kosten zijn de resultaten als volgt:

2008	€ 25.000
2009	€ 70.000

Voor een eenmanszaak een zeer goed resultaat. Omdat de risico's groter worden naarmate er meer personeel in dienst komt en naarmate de onderneming groeit, is het in dit geval een reële optie om over te gaan naar een andere ondernemingsvorm. Dit om de risico's voor deze ondernemer te beperken. Ook zal het in geval van deze stijgende lijn van resultaten financieel voordeliger zijn om vennootschapsbelasting te betalen dan inkomstenbelasting.

Er zijn door deze ondernemer geen liquide middelen aangetrokken om de onderneming te kopen dus dat is positief voor het ondernemersrisico. De kosten voor de exploitatie worden namelijk jaarlijks betaald aan FFC. Wel is het een risico dat de onderneming geheel op basis van de ondernemersgeest van één persoon is opgebouwd, dit houdt in dat als deze ondernemer door onvoorziene gebeurtenissen niet langer in staat is te onderneming te besturen de kans groot is dat er veel omzetverlies zal worden geleden. Dit risico is bijna niet in te dekken tenzij hij een partner zou krijgen die net zoveel aanzien heeft als deze ondernemer.

HOOFDSTUK 4 ANALYSE

In hoofdstuk 1 staat uitgelegd wat de risico's zijn van franchise. Zo is de conclusie uit het praktijkvoorbeeld Den Helder dat een te mooi gemaakt marktonderzoek, een verkeerd gekozen locatie en de onervarenheid van de franchisenemer ervoor kunnen zorgen dat een onderneming en daarmee ook de franchisegevers in liquiditeit problemen kunnen komen. En aangezien FFC bijna altijd de locatie in eigen beheer heeft kost het veel geld als dit soort situaties veel voor gaan komen.

Ook een risico is dat de franchisegever op tijd de juiste resultaten moet kunnen inzien om eventueel op tijd te kunnen helpen als deze niet op het gewenste niveau zit. Zo hebben ze bij FFC de franchisenemers verplicht een kassasysteem aan te schaffen waarbij zij direct kunnen meekijken naar het omzetniveau.

Ontevredenheid van de franchisenemers is in de praktijk een veel voorkomend risico. Zo zijn miscommunicatie en onbereikbaarheid van de franchisegever in veel gevallen de oorzaak hiervan. Ook als de franchisegever zelf zijn administratie niet op orde heeft en hierdoor fouten maakt in de facturering en incasso is dit een risico, want dit kan ernstige problemen veroorzaken voor de liquiditeit van de franchisenemer. Het is dan ook aan te raden voor de franchisegever om er voor te zorgen dat de aanspreekpunten voor de franchisenemer goed bereikbaar zijn en dat dit één en dezelfde persoon is. Dit zodat deze persoon de mensen kent waar hij mee te maken heeft zodat hij hun problemen goed begrijpt. En een goede interne administratie is een vereiste als je een succesvolle onderneming wil drijven.

De verplichting voor alle franchisenemers om bij Deli XL inkopen te doen brengt in mijn onderzoek ook veel ontevredenheid naar voren bij de franchisenemers. Ze zijn het wel eens dat bij elke Kwalitaria dezelfde kwaliteit producten moeten worden verkocht en dat dit de eenheid juist sterker maakt. Maar omdat de inkooprijzen bij een concurrerende groothandel soms lager liggen veroorzaakt het een risico, namelijk dat de franchisenemer er toch voor kiest om zijn inkopen te doen waar het goedkoper is.

Er zijn ook ondernemers die van de Kwalitaria een goed lopend bedrijf hebben gemaakt zoals uit de praktijkvoorbeelden Papendrecht en Den Haag. Deze franchisenemers zijn zeer succesvol in het uitoefenen van hun onderneming. Wel is uit het interview met deze franchisenemers naar voren gekomen dat zij achteraf gezien liever een geheel eigen onderneming waren begonnen en niet als franchisenemer. Dit omdat er altijd een bepaalde verantwoording moet worden afgelegd bij de franchisegever en vanwege de hoge kosten die franchise met zich mee brengt.

CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN

Franchise is voor veel beginnende ondernemers een makkelijke opstap naar het ondernemen. De franchisenemer wordt door het hele traject begeleid door de franchisegever samen met de door de franchisegever aangewezen accountant. Het begint met een oriënterend gesprek tussen de franchisegever en de aspirant franchisenemer. Dit is noodzakelijk om te bepalen wat voor soort persoon de aspirant franchisenemer is en te kijken of er een samenwerking mogelijk is. Vooraf moet dan bepaald worden of de risico's van het samenwerken niet te groot zijn.

De risico's die er zijn voor de franchisenemer moeten goed worden beheerst en de vraag is dan ook hoe dit het beste kan worden gedaan. Zoals beschreven in hoofdstuk twee zijn er diverse risico's te onderkennen. De belangrijkste daarvan zijn het ondernemersrisico en de juridische en contractrisico's.

De ondernemersrisico's zijn risico's die elke ondernemer ervaart met het leiden van een eigen onderneming. Het voordeel franchise is dat deze risico's met behulp van de franchisegever kunnen worden geminimaliseerd. Dit omdat de franchisegever het concept samen met de franchisenemer tot een succes wil maken en de franchisegever heeft daarvoor al de noodzakelijke kennis in huis. Toch blijven het de risico's voor de franchisenemer, want zij hebben kapitaal en arbeid geïnvesteerd in hun onderneming.

Om de ondernemersrisico's te kunnen beheersen zijn een aantal maatregelen zeer belangrijk. Het belangrijkste bij franchise is dat de aspirant-franchisenemer, voordat deze overeenkomsten aangaat met de franchisegever, zelf al een bepaald inzicht heeft in de markt waarin hij zich gaat begeven. De franchisegever zal een situatie gaan schetsen voor de aspirant-franchisenemer, maar het is niet vanzelfsprekend dat dit de juiste is. Daarom is het ook belangrijk dat de aspirant-franchisenemer zelf al een duidelijk beeld heeft waar deze aan gaat beginnen. Dit kan voorkomen dat deze ondernemer voor risico's komt te staan die voorkomen hadden kunnen worden.

Het houden van een goede en correcte administratie is ook een belangrijke maatregel om de risico's te beheersen. Het is belangrijk om goed en tijdig je administratie bij te houden of bij te laten houden door een accountant of boekhouder. Dit geeft je actuele informatie over de resultaten van de onderneming en de mogelijkheid om te beoordelen of het bedrijf zich in lijn der verwachting ontwikkelt. Het is daarbij aan te raden de cijfers te beoordelen met vorige periodes en met branchegenoten, dit zodat veranderingen efficiënt zijn op te sporen en eventueel daar waar nodig is actie te ondernemen om voordeel te behalen in plaats van nadeel.

Op het moment dat de franchisenemer de onderneming gaat starten wordt er over het algemeen ook personeel in dienst genomen. Dit brengt ook de nodige risico's met zich mee, zoals verzuim en diefstal. Voor het verzuim van het personeel kan de ondernemer zich laten verzekeren en de kosten worden bepaald op welke manier deze dit wil doen. Om diefstal tegen te gaan moet de franchisenemer een bepaalde beheersingsmaatregel toepassen en dit is functiescheiding. Dit zodat meerdere personen zich ontfemen over de controle van het contante geld in de onderneming.

Als franchisenemer ben je door overeenkomsten met de franchisenemer gebonden aan een aantal verplichtingen. Deze verplichtingen, de huur, franchisevergoeding, promotievergoeding, exploitatievergoeding en eventueel rentevergoedingen brengen voor de franchisenemer ook de nodige risico's met zich mee. Als de franchisenemer bijvoorbeeld door niet goed te kunnen ondernemen niet langer in staat is zijn verplichtingen na te komen dan kan de franchisegever op een bepaald moment op basis van het niet nakomen van deze verplichtingen het faillissement aanvragen voor de franchisenemer. Dit zal in de praktijk niet heel gauw gebeuren omdat geen van beide partijen daarbij gebaat is, en zoals in hoofdstuk drie is omschreven, zal de franchisegever eerder proberen om samen met de franchisenemer een traject te volgen om uit de schulden te komen. Ook zal de franchisegever een scherp toezicht moeten houden zodat de franchisenemer niet wederom in financiële problemen komt.

Het is vooraf moeilijk te bepalen of een persoon geschikt is om ondernemer te worden. Franchise maakt het starten als zelfstandig ondernemer een stuk makkelijker, wel moet vooraf goed worden beoordeeld of deze persoon geschikt is voor het concept waar hij zich op richt. Als de stap dan eenmaal is gemaakt dan is het belangrijk te bepalen waar voor deze ondernemer de risico's liggen en dat deze zo goed als mogelijk worden beheerst.

LITERATUURLIJST

Bezemer, J. (1990). *Praktijkboek voor Franchising en commerciële samenwerking*.

(www.scriptie.startpagina.nl)

(www.denationalefranchisegids.nl)

(www.wikipedia.org)

(www.franchise.startpagina.nl)

(www.ffc.nl)

(www.zibb.nl)

(Contracten en overeenkomsten uit de praktijk)