Wat is franchising?

**Onderneming franchisen**

Naast het opzetten van een geheel nieuwe onderneming is er een ook een andere constructie beschikbaar, genaamd franchising. Bij franchising is er sprake van twee partijen die een overeenkomst hebben gesloten, de franchisegever en de franchisenemer.

*Wat zijn de taken van de franchisegevers en franchisenemers?*

De franchisegever is de vertegenwoordiger vanuit het bedrijf. De franchisegever is de contactpersoon waarmee de franchisenemer contact mee opneemt als hij hulp nodig heeft of andere vragen.

De franchisenemer is degene die het franchisebedrijf gaat opstarten. Soms gaat er nog een training voorafgaande de franchisenemer daadwerkelijk het bedrijf kan gaan openen. Dit is het geval bij bijvoorbeeld McDonald’s, waar er eerst één jaar training moet worden gevolgd. De franchisenemer verzorgt naast de inkoop, ook de verkoop, het personeel en de operationele zaken.

*Hoeveel vrijheid is er binnen een franchisebedrijf?*

Dat ligt aan het franchisebedrijf. Er zijn harde en softe franchiseformules. Een formule is de manier waarop de winkel zijn zaken doet. Bij McDonald’s is er sprake van een harde franchiseformule: Er is weinig vrijheid en de producten staan vast. Een softe franchise houdt in dat de franchisenemer van veel vrijheid geniet.

*Hoe zit het met de investering?*

Je moet als franchisenemer beschikken over voldoende middelen voordat je het bedrijf daadwerkelijk kunt beginnen. Het ziet er als volgt uit:

* Entreegeld: hier wordt vertelt hoeveel geld je minimaal moet hebben op je bank. Dit geld gaat naar de franchisegever. Dit geld wordt gebruikt voor onder andere de website opzetten, en de marketingactiviteiten voor de start-up financieren.
* Annual Fee: dit is een percentage wat er jaarlijks moet worden afgestaan aan de franchisegever. Dit geld wordt meestal gebruikt voor marketingdoeleinde.
* Totale investering: het totale bedrag wat er betaald moet worden. Je kan dit bedrag verkrijgen door een lening aan te vragen, of via bijvoorbeeld crowdfunding.
* Eigen vermogen: Je moet beschikken over voldoende eigen vermogen om sommige zaken te financieren.

*Wat zijn de voordelen ten opzichte van een geheel eigen onderneming?*

Lagere inkoopkosten: Het hoofdkantoor heeft vaak afspraken met leveranciers waardoor jij van lagere inkoopkosten geniet.

Geen marketingkosten. Het hoofdkantoor regelt vaak de marketing. Je hoeft dus (bijna) niks meer te doen aan SEO, social media, promotie etc.

Minder personeelskosten. Er is vaak sprake van lagere overheadkosten en de trainingen en cursussen die het personaal kan volgen, worden vaak door de franchisegever vergoed.

Minder startup-kosten. Je hoeft in principe niks te doen aan de naamsbekendheid en aan de website, dit wordt meestal door de franchisegever geregeld. Uiteraard wordt er wel een deel gefinancierd vanuit het entreegeld, maar dit zal altijd vele malen lager liggen dan als je het zelf moet doen.

*Zijn er dan ook nadelen?*

Een franchisebedrijf opstarten betekent niet gegarandeerd dat het bedrijf ook winst gaat boeken. Je zult er altijd vaak hard voor moeten werken. Enkele valkuilen die franchisenemers te vaak maken is dat ze zich vergeten om te onderscheiden van de rest. Je kunt niet altijd helemaal je gang gaan omdat er bij harde franchiseformules weinig vrijheid is. Ook kan het gebeuren dat je te snel wilt uitbreiden waardoor je het oog voor detail verliest. En het laatste nadeel is uiteraard het percentage van je nettowinst (vaak 6%) wat je jaarlijks moet afstaan aan de franchisegever.

*Alles op een rijtje*

Het blijft een lastige keuze om de bepalen wat bij mij past. Om de bepalen welke formule goed bij jou past is het noodzakelijk om de sterke en zwakke punten op te schrijven, en kijken wat voor match er naar voren komt. Voor een overzicht van alle franchiseformules in Nederland is er een website opgericht: <https://franchiseplus.nl>