

Klaar voor de (door)start



Wie start als franchisenemer krijgt te maken met tal van zaken: een financiële raming die de mogelijkheden voor zijn franchiseactiviteiten voor de komende jaren dient weer te geven, een franchiseovereenkomst, een handboek et cetera. Voor al deze zaken geldt dat de kandidaat-franchisenemer er verstandig aan doet openheid van zaken van de franchisegever te verlangen. Aan de financiële prognose voor de komende jaren ligt in de praktijk doorgaans een gedegen vestigingsplaatsonderzoek ten grondslag. Vraag hiernaar. Laat het vestigingsplaatsonderzoek vervolgens aan een extern deskundige zien.



Vanzelfsprekend dienen alle overeenkomsten, dus niet alleen de franchiseovereenkomst, maar ook een eventuele onderhuurovereenkomst, algemene voorwaarden et cetera van te voren zorgvuldig te worden bestudeerd. Raadpleeg ook hiervoor een deskundige.

Maak ook kennis met aanstaande collega-franchisenemers en voormalige franchisenemers. Wat is de reden dat de laatsten zijn uitgestapt? Laat u daarbij niet afleiden door spectaculaire verhalen die in menig franchiseorganisatie de ronde doen. Nodeloos spektakel (achteraf) is niet altijd de beste graadmeter. Dit wordt anders wanneer er gefundeerd en wel al teveel franchisenemers noodgedwongen zijn uitgestapt omdat zij simpelweg het hoofd binnen de franchiseorganisatie niet boven water konden houden. Helaas geldt dit voor veel meer franchiseorganisaties dan het zonnige beeld in wervingsbrochures wel eens wil laten zien.

Of de franchiseorganisatie evenwichtig en stabiel is laat zich vaak (na enige jaren) herkennen aan de hand van de wijze van overleg tussen franchisegever en franchisenemers. Wordt de franchiseraad serieus genomen, vindt er goede terugkoppeling naar alle franchisenemers plaats, bestaat er tijd en ruimte voor initiatieven van de franchisenemers, enzovoorts. Niet zelden zijn het deze zaken die wederzijds respect en duurzame acceptatie tussen partijen uitdrukken. Beschikt de franchiseorganisatie over een goede benchmark? Worden de resultaten daadwerkelijk gedeeld met de franchisenemers? Leidt dit tot individueel advies en dito ondersteuning? Zo niet, vraag de franchisegever dan waarom niet.

Verdiep u ook alvast in de tweede fase van het franchisenemerschap,

de fase waar u als het goed is, te allen tijde mee te maken krijgt. Dienen er dan nieuwe investeringen te worden gepleegd? Is er een herinvesteringsregeling in de franchiseovereenkomst opgenomen? Hoe staat de bank hier tegenover? Is een en ander geïntegreerd in het (standaard) financieringsarrangement? De tweede fase van het franchisenemerschap ontstaat vaak omdat de franchisegever zijn franchiseformule wil herzien en/ of zijn franchiseorganisatie wil reorganiseren. Op zich is dat prima, maar voor de bestaande franchisenemer brengt dit met zich mee dat de precontractuele fase als het ware opnieuw aanvangt. Aan een dergelijke reorganisatie dienen wederom geïndividualiseerde vestigingsplaatsonderzoeken ten grondslag te liggen, met hiervan afgeleide individuele prognoses met betrekking tot het te verwachten bedrijfsresultaat. Denk dus niet dat starten het einde is van investeren. Een goede franchisegever maakt, voor dat u met hem in zee gaat, de omloopsnelheid van de te verwachte retailcycli aan u bekend. Bijvoorbeeld in de mode wordt er veelal na een paar jaar volledig gereorganiseerd. Vraag dan naar het te verwachten kostenplaatje. Het is natuurlijk denkbaar dat dit voor de toekomst nog niet bekend is. Spreek dan af met de franchisegever wat een redelijke reservering voor die toekomst zou kunnen zijn. Indien bovenliggende vragen voor de kandidaat-franchisegever te lastig zijn, wees dan wijs.

Misschien bent u dan wel klaar voor de (door)start, maar de franchisegever niet. +

TEKST:	MR TH.R. LUDWIG Ludwig & Van Dam advocaten
REACTIES:	ludwig@ludwigvandam.nl