GOUDEN KANS OF GOUDEN KOOI?

‘HEEL VEEL RUIMTE VOOR FRANCHISE’

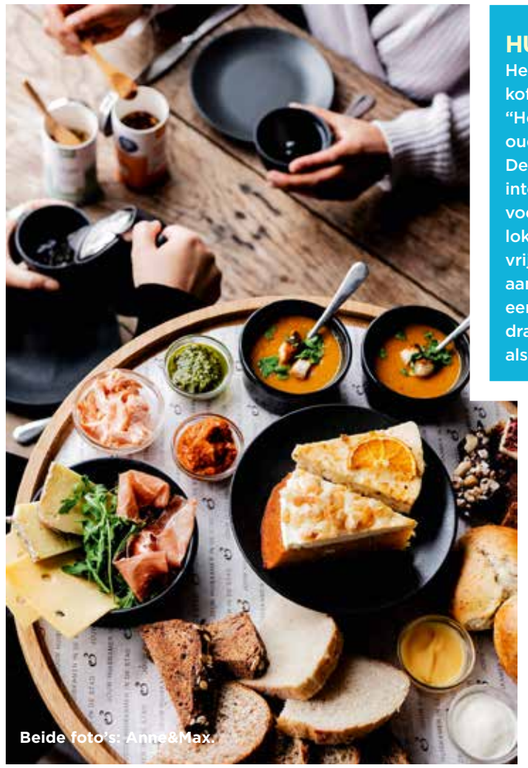
Franchisen is in opkomst. Maar wat voor de één een veilige manier is om te ondernemen, voelt voor de ander als een keurslijf. Hoeveel vrijheid heb je als franchisenemer en waar liggen de kansen? Een gesprek met Alex Dolphijn van Ludwig & Van Dam franchiseadvocaten over de voordelen en valkuilen: “Je kunt als franchisenemer niet te eigenwijs zijn.”

TEKST **Janneke Vermeulen**

Is Nederland een franchiseland voor de horeca?
”Nederland was eigenlijk helemaal niet zo’n franchiseland voor de horeca in vergelijking met andere landen, maar inmiddels komen er steeds meer franchiseformules. Sommige Nederlandse formules gaan ook internationaal, zoals New York Pizza, Johnny’s Burger en Boules Bites Bar. Ook komen internationale formules hierheen. Denk aan Copper Branch, Gong cha, Starbucks en Wayback Burgers.”

Is er in Nederland nog veel ruimte voor nieuwe franchiselocaties?
“Gigantisch veel. De snelheid waarmee de trends zich ontwikkelen, de verandering in levensstijl en de positie die horeca steeds meer inneemt in het dagelijks leven, maken dat er ook steeds meer ruimte is voor nieuwe concepten. De franchiseconcepten lopen uiteen van zeer exotisch, tot snel en gemakkelijk. De ruimte ligt dus met name in de diversiteit en wat er op dat moment ‘hot and happening’ is.”

Waarom is franchisen zo in trek?
“Je kunt relatief snel meeliften op de naam van een bekende formule. Zo hoef je niet zelf eerst jarenlang een eigen reputatie op te bouwen. Verder is alle benodigde kennis en kunde al in huis. De franchisegever regelt vaak de inrichting, apparatuur, kassasystemen, ingrediënten, recepten en marketingmateriaal. We zien steeds meer hard franchise: een ‘full business model’ met ontzorging van backoffice, locatie, inrichting, menukaarten en het inkoopgedeelte.
De kosten voor franchisenemers bestaan vaak uit een



Beide foto's: Anne&Max

HUISKAMERGEVOEL BIJ ANNE&MAX

Het was de sfeer die Rob Kunstt bij een bezoek aan fresh food en koffiecafé Anne&Max steevast een gevoel van thuiskomen gaf. “Het deed me denken aan de huiskamer van mijn Indische grootouders.” Toen de kans voorbijkwam om een franchisevestiging in Den Bosch te runnen, was hij er dan ook als de kippen bij. Na een intensief voortraject opende hij afgelopen zomer de deuren. Kunstt voelt zich senang bij Anne&Max. “Het is een landelijke keten, maar lokaal ondernemerschap wordt enorm gestimuleerd. Ik krijg de vrijheid om – in overleg en binnen de kaders van het merk - items aan de kaart toe te voegen.” Bij Anne&Max betalen franchisers eenmalig 12.500 euro voor de opstart van de vestiging. Verder dragen ze maandelijks 5% van de omzet af als franchisefee en 2% als communicatiefee.

entreefee, een maandelijks percentage van de omzet en marketingkosten.”

Hoeveel vrijheid heb je dan eigenlijk als franchisenemer?
“Als franchisenemer ben je gebonden aan bepaalde regels van de formule. Dat levert voordelen op, maar ook veel beperkingen. Soms kan dit ervaren worden als een keurslijf. Je kunt dus niet al te eigenwijs zijn als ondernemer. Tegelijkertijd is de franchisenemer zelf verantwoordelijk voor het succes en de eventuele verliezen. Er is geen sprake van loondienst.”

Gaat het stijgend aantal franchiseformules en -locaties niet ten koste van een divers horecalandschap?
“Hoewel we in verschillende binnensteden veel dezelfde namen tegenkomen, lijkt toch ook de diversiteit sterk toe te nemen. We zien vooral veel nieuwe formules. Het volume aan horeca-activiteiten neemt dus steeds verder toe, waarbij de groei met name zit in de komst van nieuwe concepten, terwijl de oude concepten niet echt veel terrein lijken te verliezen.”

‘DE KOSTEN VOOR MERKGEBRUIK KUNNEN FLINK OPLOPEN’

Hoe komt een aspirant-franchisenemer aan een goede locatie?
“Soms heeft de franchisenemer zelf een geschikte locatie, maar de franchisegever kan ook een locatie aanbieden. Er vindt in de horeca vaak een fikse strijd plaats voor de juiste locatie. Voor veel horecaformules is een goede zichtlocatie met veel passanten een absolute must. Dergelijke A-locaties kennen echter vaak wel een hoge huurprijs. Niet voor alle formules is een A-locatie noodzakelijk. Voor een restaurantformule kan bijvoorbeeld ook (gratis) parkeergelegenheid een belangrijke pijler zijn. De franchisegever kan vaak wel inschatten wat een goede locatie is, vanwege ervaringen bij andere vestigingspunten. Het gaat dus om het vinden van de juiste locatie bij de formule.”

Wat zijn de valkuilen van franchisen?
“Franchisenemers moeten betalen voor alle kennis en kunde die ze gaan gebruiken, maar ook voor het merk. Die kosten kunnen soms flink oplopen. Franchisenemers hebben vaak niet goed door welke afspraken

SLA en De Beren.

Ron Simpson en Julien Zaal van The Avocado Show.

foto Jelle Draper

ze maken bij het tekenen van de overeenkomst, die meestal vijf jaar duurt. Het zijn ook dikke pakketten met veel regels. Ze laten zich dan bijvoorbeeld verleiden om akkoord te gaan met veranderingen, zoals tussentijdse verhogingen van fee's, terwijl dat niet altijd hoeft.
Daarbij komt dat na het einde van de looptijd je niet altijd zeker bent van een verlenging van het contact.

DESILLUSIE NA CONFLICT

Minder enthousiaste (oud-)franchisers zijn er ook. Hulusi Kocer begon in 2018 een franchiseavontuur met restaurant Sijgje in Hilversum, destijds de derde vestiging. "Ik wilde ondernemen, maar miste eigen vermogen om zelf een restaurant te kunnen opstarten. En ik geloofde in het concept van Sijgje." Maar al na anderhalve maand viel zijn ondernemersdroom in duigen na een conflict met de franchisegever. "Het was een onbenullige discussie over een kapotte dranger. Maar daarna veranderde zijn intonatie en zegde hij de samenwerking op." Kocer bleef achter met een fikse schuld bij de bank. "Ik had onder grote tijdsdruk een overeenkomst getekend met de franchisegever en bank, maar dat bleek een wurgcontract. Kocer is met de franchisegever nog altijd verwikkeld in een rechtszaak en meer oud-franchisers van Sijgje hebben zich inmiddels aangesloten. Hij adviseert franchisenemers met klem om de kleine lettertjes van het contract goed te (laten) lezen.

'FRANCHISENEMERS HEBBEN MEER RECHTEN DAN ZE DENKEN'

Ook kan het zijn dat de franchisenemer na het einde van de looptijd wil stoppen, maar dan geconfronteerd wordt met een verbod in de franchiseovereenkomst om op dezelfde locatie, of daar in de buurt, een andere horecaonderneming te starten."

Hoe kun je deze valkuilen voorkomen?
"Laat je vooraf goed voorlichten en probeer te onderhandelen over de voorwaarden. Veelal stelt een franchisenemer een standaard franchisecontract op dat voor alle franchisenemers wordt gebruikt.
Veel franchisenemers weten niet dat ze sinds de vorig jaar ingevoerde wet Franchise meer rechten hebben. Zo heeft de franchisenemer voor hij het contract ondertekent recht op allerlei informatie. Ook krijgt hij een termijn om alles goed te laten onderzoeken. Daarbij geldt ook dat er een verplichting is om dat onderzoek daadwerkelijk uit te voeren.
Franchising kan een geweldige opportunity zijn, maar een goed en gedegen onderzoek naar de afspraken is wel belangrijk." Ƒ