



Franchisenemer worden

Zelfstandig ondernemerschap binnen een grote organisatie



Franchisenemer worden
Zelfstandig ondernemerschap binnen een grote organisatie

1. Wat is franchising?

Franchising is een systeem voor de distributie van goederen en diensten, dat de beste eigenschappen van een filiaalbedrijf combineert met die van het zelfstandig ondernemerschap.

Bij deze inmiddels zeer veel toegepaste zakenformule verkrijgt een zelfstandig ondernemer tegen betaling het recht om een bepaalde formule te exploiteren. De franchisenemer profiteert van het gebruik van de (handels)naam, het logo, de aanwezige knowhow en de mogelijkheid van gezamenlijke inkoop en reclame. De ondernemer in franchiseverband kan dus een beroep doen op de deskundigheid van een groot bedrijf en de voordelen van grootschaligheid.

Franchising wordt niet alleen in de detailhandel toegepast. Ook in de horecasector en diverse ambachtelijke en dienstverlenende bedrijfstakken vindt men succesvolle franchiseketens.

Het is ook geen formule voor uitsluitend startende ondernemers. Zowel voor beginnende als voor gevestigde ondernemers geldt, dat de overlevingskansen van de ondernemer in franchiseverband groter zijn dan die van de ondernemer die geheel onafhankelijk zijn bedrijf exploiteert.

De verhouding tussen enerzijds de centrale organisatie, de franchisegever, en anderzijds de zelfstandige ondernemer, de franchisenemer, schept uiteraard over en weer rechten en verplichtingen. Daarover willen wij u in deze brochure wat meer vertellen.

De voordelen voor de ondernemer

Een franchise-organisatie stelt de deelnemers in staat zich vooral te concentreren op het directe contact met de afnemers: het verkopen van producten of het leveren van diensten.

De franchisegever neemt namelijk een groot deel van de taken als marktonderzoek, inkoop, reclame, winkelinrichting en prijsbeleid voor zijn rekening. Deze taakverdeling is een van de belangrijkste voordelen van franchising. Het stelt de franchisenemer in staat zijn tijd en energie vooral te besteden aan commerciële activiteiten.

Een franchisenemer geniet dezelfde voordelen als de filiaalhouder in een grote winkelketen. Hij heeft echter een streepje voor, want hij ziet zijn inzet beloond met de winst uit zijn onderneming.

Daarnaast is en blijft hij zelfstandig ondernemer en draagt bijvoorbeeld bij de financiering van de onderneming zelf de verantwoordelijkheid voor de juiste afwikkeling van het bankkrediet.

De spelregels

Zoals iedere grote organisatie kent ook een franchise-organisatie spelregels. Die zijn er op gericht de naam en standing van de totale keten op het gewenste hoge niveau te houden. De kracht van een keten wordt immers bepaald door de zwakste

schakel en een slecht geleide zaak kan zowel voor franchisegever als voor de andere franchisenemers nadelige gevolgen hebben.

De franchisegever zal de kwaliteit van zijn keten voortdurend moeten bewaken. Dat geldt onder andere voor aspecten als de keuze van vestigingspunten en van franchisenemers, de reclame, het assortiment en de kwaliteit van de dienstverlening. Een franchisenemer krijgt dus te maken met spelregels, waaraan hij zich stipt zal moeten houden en die in de franchise-overeenkomst en het bijbehorende Handboek gedetailleerd zijn beschreven. Hij moet zich realiseren dat deze spelregels een beperking van zijn vrijheid betekenen. En dat is best iets om over na te denken, want niet iedereen wil dat.

2 De keuze van een franchiseformule

Hoewel franchising de start van een onderneming sterk kan vereenvoudigen, ligt de kracht van de franchiserelatie vooral in de continuïteit. Door toe te treden tot een franchiseketen gaat men immers een jarenlange relatie aan. De keuze voor een franchiseformule door een aspirant-franchisenemer moet dus met zorg worden gemaakt.

Zaken als een zorgvuldige voorbereiding, onderzoek van het aanbod, van de aard en inhoud van de franchiseformule, en van het te verwachten ondernemersinkomen, zijn daarbij van essentieel belang.

Om de kandidaat-franchisenemer op weg te helpen, is in deze brochure een lijst opgenomen met vragen die hem bij het bepalen van de keuze van een franchiseformule behulpzaam kunnen zijn. Informatie over franchise-organisaties komt men onder andere tegen in advertenties, in dagbladen en in redactionele artikelen over franchise-organisaties, op speciale franchisebeurzen, bij de Kamers van Koophandel en in de ledenlijst van de Nederlandse Franchise Vereniging.

Degene die geïnteresseerd is in een bepaalde franchiseketen kan uiteraard contact opnemen met reeds gevestigde franchisenemers. Introductie door de franchisegever is daarbij wel noodzakelijk, want informatie wordt vaak alleen verstrekt in overleg met en na toestemming van de franchisegever.

Als het tot een eerste gesprek met een franchisegever komt, zal reeds de nodige informatie van de kandidaat-franchisenemer worden gevraagd.

De volgende stap is een aantal gesprekken, waarin beide partijen elkaar open en eerlijk informeren. Niemand is er immers bij gebaat als een relatie wordt aangegaan op basis van verkeerde of onvolledige informatie.

Openheid van beide zijden voorkomt bovendien allerlei problemen in de toekomst.

Ondersteuning door de franchisegever

Zoals reeds eerder gesteld, verwerft de franchisenemer het recht om onder de handels- of merknaam van de franchisegever een eigen zaak te exploiteren. Daarnaast biedt een goede franchise-organisatie haar franchisenemers een pakket diensten ter ondersteuning bij de diverse bedrijfsactiviteiten.

1. Ondersteuning in de startfase

Voordat de deuren van het bedrijf voor het publiek kunnen worden geopend, moeten er heel wat zaken worden geregeld.

In deze fase kan al nuttig gebruik worden gemaakt van de kennis en ervaring van de franchisegever. In concreto houdt dit onder meer in:

- * vestigingsplaats- en marktonderzoek
- * verwerving van de locatie (koop- of huurcontract)
- * volledige inrichting van de vestiging, inclusief productassortiment
- * opleiding van de franchisenemer en zijn personeel
- * voorbereiding van de openingsactiviteiten, plaatselijke marketingactiviteiten

Voor deze activiteiten zal de franchisenemer entreegeld moeten betalen en zullen geleverde goederen in rekening worden gebracht. Het entreegeld omvat een deel van de oorspronkelijke kosten die de franchisegever heeft gemaakt voor de opbouw van de keten en soms ook een deel goodwill voor de waarde die de succesformule intussen bij het publiek heeft verworven.

2. Permanente ondersteuning

Het is niet voldoende als de franchisegever de succesformule bij de franchisenemer introduceert en hem vervolgens aan zijn lot overlaat. Een goede franchisegever ondersteunt zijn franchisenemers op vele gebieden van de bedrijfsvoering zoals bij:

- * marktonderzoek en -planning
- * reclame-activiteiten
- * assortimentssamenstelling en -aanpassing
- * administratieve zaken (boekhouding, salarisadministratie enzovoort)
- * inrichting van de zaak
- * scholing en bijscholing
- * juridische en fiscale aangelegenheden

Een actieve franchisegever weet dat de smaak van het publiek verandert, dat de concurrentie niet stil zit en dat er nieuwe producten verschijnen. Kortom: hij houdt voeling met de markt en zorgt ervoor dat zijn formule voortdurend aan de veranderende eisen van de tijd wordt aangepast.

Voor deze centrale diensten en inspanningen ten dienste van alle franchisenemers is een periodieke franchisevergoeding verschuldigd. Daarnaast wordt soms een afzonderlijke bijdrage gevraagd voor een gezamenlijk fonds, waaruit bijvoorbeeld de kosten van reclamecampagnes worden bekostigd.

De financiering

Het is, in sommige situaties, aan te raden een onafhankelijke adviseur in te huren die samen met u de mogelijkheden bekijkt, u bijstaat bij eventuele gesprekken en u ondersteunt bij het verkrijgen van het benodigde kapitaal. Geniet u een uitkering? Zo ja! Vraag eens bij uw uitkerende instantie na hoe hun tegenover uw plannen staan. Vele uitkerende instanties hebben mogelijkheden om tegen zeer gunstige voorwaarden te financieren.

De franchisegever kan ook helpen. Ook al draagt de franchisegever niet zelf bij in het bedrijfskapitaal, hij kan wel de helpende hand bieden bij het verkrijgen van de benodigde financiering. Zo kan hij alle informatie overleggen die nodig is bij het opstellen van een gedegen investeringsbegroting, die gedetailleerd aangeeft waarin en hoeveel geïnvesteerd moet worden. En bij het vervaardigen van een duidelijke exploitatieprognose, die een volledige opbouw van opbrengsten, kosten, afschrijvingen en ondernemersinkomen weergeeft.

Met een volledig ondernemingsplan in de hand - en een goed bekend staande

franchisegever erachter - zal de franchisenemer gemakkelijker bankkrediet kunnen verkrijgen dan wanneer hij 'alleenstaand' ondernemer zou zijn. De franchisegever heeft bovendien vaak een regeling getroffen met een bank voor de financiering van zijn franchisenemers in de vorm van een arrangementsfinanciering. Zo'n arrangement maakt het verkrijgen van krediet voor een franchisenemer gemakkelijker. De franchisenemer zal altijd een bepaalde eigen inbreng in de vorm van kapitaal moeten leveren. De hoogte daarvan is afhankelijk van de eisen die de franchisegever en / of de bank stellen. Deze hangen meestal samen met de totale investering die in het vestigingspunt moet worden gedaan.

De verzekering

Als de franchisenemer zich uiteindelijk heeft gevestigd, zal hij dit ongetwijfeld doen met de bedoeling deze vorm van ondernemen voor langere tijd uit te oefenen. Om de continuïteit van zijn onderneming te waarborgen, is het van groot belang dat alle risico's in kaart gebracht worden.

Een deel van deze risico's kan de franchisenemer zelf ondervangen door de wijze van bedrijfsvoering en het treffen van preventieve maatregelen.

Tegen de overblijvende risico's kan hij zich verzekeren met een verzekeringsarrangement dat geheel is afgestemd op de franchise-organisatie waar hij deel van uitmaakt, maar ook op zijn eventuele wensen. Hierdoor kan de franchisenemer zich blijven concentreren op de kernactiviteiten van zijn onderneming.

Samenvatting

Franchising mag zich al enige decennia lang in een gezonde belangstelling verheugen. Het opent voor de zelfstandige ondernemer de mogelijkheid om - binnen de spelregels - deel uit te maken van een grote organisatie en te profiteren van de voordelen daarvan. Het is echter geenszins een inkomensgarantie, want de eigen inspanningen van de franchisenemer bepalen in hoge mate het succes van de onderneming.

Daarbij blijft het een feit dat een franchisegever normen en procedures bepaalt, controle uitoefent en een bepaald prestatieniveau van zijn franchisenemers vraagt.

Niet alleen de franchisegever, maar ook de kandidaat-franchisenemer moet vaststellen of hij zo'n relatie aan wil gaan. Franchising is een vorm van samenwerking tussen elkaar aanvullende partners, gericht op hetzelfde doel: een succes maken van de keten van aangesloten bedrijven. En zo'n relatie betekent nu eenmaal geven en nemen.

3. Een paar hulpmiddelen om tot een goede beslissing te komen.

Zoals eerder al aangegeven is er niemand die kan aangeven welke formule u zou moet overwegen. Het is uw keuze, uw gevoel en alleen u weet in welke formule u zich lekker zou voelen en waar uw capaciteiten liggen. Er zijn echter wel een aantal hulpmiddelen om tot een goede keus te komen.

Het is aan te raden om eerst zelf onderzoek te doen naar de bestaande franchiseformules. Alles wat uzelf kan doen scheelt veel in de kosten die eventueel vooraf gemaakt moeten worden.

Welke formule

Zet eerst voor uzelf op papier wat u zou willen doen. Wat is uw wens. Waar liggen uw capaciteiten en eventuele opleidingen. Kijk vervolgens op site's als:

www.NFV.nl

www.franchise.pagina.nl

www.franchiseplus.nl

naar de vele verschillende formules en zoek een formule die bij u past en probeer hier zoveel mogelijk informatie over te vinden. Probeer hierna de onderstaande vragenlijst zo ver mogelijk in te vullen m.b.v. de gevonden informatie. Vragen die open blijven staan kunnen eventueel door uw adviseur ingevuld worden of dienen te worden nagevraagd tijdens de gesprekken met de eventuele franchisegevers.

Op site's van de KvK, CBS, Rabobank kunt u veel vinden over branchecijfers.

Ga ook eens op bezoek bij een bestaande franchisenemer en stel hem eens vragen!!

Vragen die u (uzelf) moet stellen, wanneer u een formule op het oog hebt.

A. Vragen ten aanzien van de franchisegever

1. Hoe lang bestaat de formule al?

2. Sinds wanneer als franchiseformule?

3. Hoe heeft het netwerk zich sindsdien ontwikkeld?

4. Is de franchisegever lid van de NFV? Zo neen, waarom niet?

5. Is de franchisegever een zelfstandig bedrijf of onderdeel van een groter concern, en zo ja, welk?

6. Is de handelsnaam / het handelsmerk van de franchise deugdelijk beschermd en is het eigendom van de franchisegever? Zo neen, waaraan ontleent de franchisegever dan zijn rechten?

7. Hoe groot is de financiële kracht van de franchisegever (publicatiebalans)?

B. Vragen ten aanzien van de franchiseformule

1. Krijg ik als franchisenemer een exclusief rayon? Waarop is de grootte van het rayon gebaseerd?

2. Is er een voorafgaand markt- c.q. vestigingsplaatsonderzoek gedaan?

3. Wat is de mening van een deskundige over de franchise-overeenkomst? Worden daarin ook alle mondelinge gemaakte afspraken geregeld?

4. Is de franchise-overeenkomst getoetst aan de Europese Erecode en door de NFV goedgekeurd?

5. Welke bijdragen moeten eenmalig en welke doorlopend worden betaald?

Eenmalig € _____ Doorlopend € _____ of in % vd omzet _____ %

6. Wat maakt de formule uniek t.o.v. de concurrentie in die markt?

7. Wat is het (landelijk of regionaal) marktaandeel van de franchisegever?

8. Welke expansieplannen heeft de franchisegever?

9. Is het te behalen inkomen echt aantrekkelijk?

10. Hoeveel franchisenemers zijn er in het verleden mislukt en waarom?

11. Welke toekomstverwachtingen zijn er voor dit product/assortiment?

12. Zijn er duidelijke investerings- en exploitatiebegrotingen voor het betreffende vestigingspunt?

13. Is er duidelijkheid over de eigen kapitaalbreng?

C. Vragen aan bestaande franchisenemers

1. Zijn de investerings- en exploitatiebegrotingen van destijds uitgekomen? Zo neen, waarom niet?

2. Hoe ervaart men de relatie met de franchisegever?

3. Wat vindt men van de kwaliteit van de permanente ondersteuning door de franchisegever?

4. Komt de franchisegever gemaakte afspraken na?

5. Hoe is de inspraak van franchisenemers geregeld?

D. Vragen met betrekking tot de ondersteuning door de franchisegever

1. Biedt de franchisegever ondersteuning op de volgende gebieden:
het vestigingspunt

	Ja	nee
opleiding en training	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
promotie (advertentiecampaagnes en reclame materiaal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
openingsactiviteiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
administratie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
inkoop	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
financiering (arrangement met een bank)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Staan alle procedures, het volledige dienstenpakket, de voorschriften enzovoort, duidelijk in een handboek omschreven?

3. Wordt alle toegezegde ondersteuning bekostigd uit de contractuele franchisebijdragen, of worden bepaalde kosten apart in rekening gebracht? Zo ja, welke?

4. Participeren alle franchisenemers in de gezamenlijke activiteiten?

E. Vragen aan uzelf

Vragen die een kandidaat-franchisenemer zichzelf moet stellen, voor hij of zij besluit ondernemer te worden in franchiseverband.

1. Ben ik bereid meer dan 40 uur per week te werken om van mijn zaak een succes te maken?

2. Hoe staat mijn partner tegenover zo'n stap? Is hij / zij bereid om een steentje bij te dragen aan het succes?

3. Heb ik de kwaliteiten en voldoende ervaring om een eigen zaak te leiden? (Bezit ik de eigenschappen van een ondernemer?)

4. Ben ik bereid om spelregels in acht te nemen die mijn ondernemersvrijheid beperken?

5. Realiseer ik mij voldoende dat het om een langdurige verbintenis gaat?

6. Heb ik voldoende eigen kapitaal om in aanmerking te komen voor deze franchise?

7. Ligt de franchiseformule, de branche, het productassortiment of soort dienstverlening mij?

Stuur deze ingevulde antwoordpagina's mede retour samen met uw inschrijfformulier.

GOED EN NIET-GOED BIJ HET VINDEN VAN EEN FRANCHISEGEVER

Er zijn een aantal gouden regels bij het vinden van een passende franchisegever:

GOED

- Praat met zoveel mogelijk franchisenemers.
- Praat met de franchisegever; leer de belangrijkste mensen binnen het bedrijf kennen.
- Overleg met iedereen van wie u redelijkerwijs hulp kunt verwachten.
- Stel alle vragen die u maar bedenkt. Geen enkele vraag is onbelangrijk.
- Vergelijk andere franchiseorganisaties in dezelfde branche.
- Ken uzelf zodat u zeker weet dat u kunt wat er van u verwacht wordt.
- Lees en begrijp de voorovereenkomst en zorg dat u alle contractvoorwaarden kent.
- Ken de geschiedenis en de ervaring van de franchisemanagers.
- Research, research, research. Hoe meer u weet, hoe beter uw besluit zal zijn. Bedenk dat u de enige bent die kan bepalen of een specifieke formule voor u geschikt is.

NIET-GOED

- Haast. Neem de tijd voor onderzoek, gesprekken en vergelijkingen, anders neemt u misschien een verkeerde beslissing.
- Teveel financiële hooi op uw vork nemen. Ga uit van een hoger kostenplaatje dan u in eerste instantie aannam.
- Bezuinigen op adviezen van consultants. U zult hierdoor kritieke informatie mislopen.
- Alles van iedereen aannemen. Het is uw eigen aangelegenheid en uw eigen risico.
- Een compromis accepteren: zorg dat u de zaak krijgt die u wilt en neem niet de eerste die u kunt krijgen.

EUROPESE ERECODE, EEN GEDRAGSCODE

De Europese Erecode inzake Franchising formuleert een aantal verplichtingen zowel voor de franchisegever als voor de franchisenemer.

De franchisegever moet o.a.:

- eerst zelf gedurende een redelijke tijd (NFV: een jaar) met succes de franchiseformule toepassen in een testvestiging (pilot) alvorens een franchisenetwerk te beginnen
- moet franchisenemer begintrainingen geven en voortdurend ondersteunen en begeleiden

De franchisenemer moet:

- zich inspannen voor de groei van zijn bedrijf en onderhoud van de gemeenschappelijke identiteit en reputatie
- controleerbare bedrijfsgegevens overleggen
- geheimhouding bewaren t.a.v. ter beschikking gestelde knowhow.

Franchiseorganisaties die zijn aangesloten bij de NFV dienen hun voorovereenkomst en franchiseovereenkomst op de Europese Erecode af te stemmen.

Neem als franchisenemer de tijd om de volledige tekst van de Europese Erecode inzake Franchising door te lezen. Duidelijk zal worden dat beide partijen rechten en plichten hebben.

Wanneer kan de franchisenemer als zelfstandig ondernemer worden beschouwd?

(criteria aangelegd door Centrale Raad van Beroep - 1987)

1. Franchisenemer verricht arbeid als zelfstandige in de uitoefening van een bedrijf.
2. Hij is ingeschreven in het Handelsregister als exploitant, is in het bezit van een vestigingsvergunning, en van een eigen BTW-nummer (waaruit blijkt erkenning door fiscus als ondernemer).
3. Franchisenemer houdt behoorlijk boek en laat zijn jaarstukken verzorgen door een boekhouder/accountant.
4. Franchisenemer heeft zijn onderneming in een rechtspersoon ondergebracht.
5. Franchisenemer beschikt over een behoorlijk bedrijfskapitaal, waarin een deel eigen vermogen.
6. Hij heeft de investeringen in verbouwingen, inventaris, bedrijfsmiddelen en voorraad zelf bekostigd.
7. Het personeel is in dienst van franchisenemer.
8. Hij heeft eigen vorderingen op afnemers en schulden aan leveranciers, fiscus, openbare nutsbedrijven, enz.
9. Franchisenemer is voor zijn bruto inkomsten afhankelijk van de omzet die hij weet te behalen door verkoop van goederen en/of diensten aan het publiek.
10. Hij loopt een aanmerkelijk risico t.a.v. het bedrijfsresultaat (dubieuze debiteuren, incourantheid en veroudering voorraad voor zijn risico). Tegenover inkomsten uit omzet staan gebruikelijke kosten wegens financiering investeringen/voorraad, loonkosten, huur, leveranties, enz.
11. Hij kan winst, maar vooral ook verlies lijden.
12. Franchisenemer ontplooit zelf initiatieven t.a.v. het pakket af te nemen goederen en diensten.
13. Zijn invloed op de omzet en daarmee het bedrijfsresultaat is aanmerkelijk.

N.B.:

Bij de Belasting kunt u de brochure "Zelfstandig Ondernemerschap" op te vragen.

Inschrijfformulier

De met * aangeven velden zijn verplicht.

Persoonlijke gegevens

Volledige naam _____ O M O V*

Adres _____*

Postcode _____*

Plaats _____*

Telefoon _____*

Geboortedatum _____*

Burgerlijke staat O Ongehuwd O Samenwonend O Gehuwd*

Kinderen O Nee O Ja _____ Aantal kinderen

E-mail _____

Algemene informatie

Om een onderneming te kunnen opstarten, dient u in de regel te beschikken over enig eigen startkapitaal in contanten. Dit mag ook, overwaarde woning en/of een achtergestelde lening van een ander persoon zijn. Voor een goed beeld is een reële indicatie van uw eigen vermogen noodzakelijk. U kunt beschikken over:

minder dan € 10.000

€ 10.000 tot 20.000

€ 20.000 tot 30.000

€ 30.000 tot 40.000

meer dan € 40.000

Heeft u een eigen koopwoning? Ja Nee

Heeft u voorkeur voor een regio? _____

Bent u bereid te verhuizen? Ja Nee

Is uw partner van plan om mee te werken? Ja Nee

Uw meest wezenlijke opleidingen

Diploma: Ja Nee

Diploma: Ja Nee

Uw belangrijkste werkervaring

Aantal jaren

Functie(s)

*

Branchevoorkeur *

- Food
 - Non-food
 - Horeca
 - Dienstverlening
 - Mode
 - Financiële dienstverlening
-

Stuur dit inschrijfformulier samen met de ingevulde vragenlijst retour naar:

Frencken Business Solutions
T.a.v. afd. advies starters
De Kreijenbeek 285
5553 BG Valkenswaard

Begrippenlijst

Hard franchise

Franchisegever heeft zeer duidelijke regels waar iedereen zich aan moet houden. Er is hier bijna geen mogelijkheid tot eigen inbreng. Voorbeelden zijn hier: Mac Donalds, AH, C1000. Nadelen zijn: geen eigen inbreng, jezelf constant aan de regels moeten houden. Voordelen zijn: vaak bewezen formule en vaak succes verzekerd voor de mensen die zich goed aan de regels kunnen houden.

Soft franchise

Ondernemer dient te beschikken over goede ondernemerskwaliteiten om zijn zaak tot een succes te maken. Franchisegever geeft enkel een aantal richtlijnen mee die de franchisenemer kan volgen. Verder profiteert de franchisenemer natuurlijk wel van de naamsbekendheid.

Afnameverplichting

De verplichting voor de franchisenemer om bepaalde goederen van de franchisegever af te nemen. Gebruikelijk is een afnameverplichting van 80%, doch 100% is onder bepaalde voorwaarden ook toegestaan.

Arbitrage

Het oplossen van een geschil met gebruikmaking van arbiters.

Automatisering

Heeft doorgaans betrekking op door de franchisegever voorgeschreven software en/of hardware.

Begeleiding

Hulp door franchisegever bij de start en vervolgens bij de gewone bedrijfsvoering van een franchisenemer.

Benchmarking

Vergelijking met de bedrijven van de collega-franchisenemers binnen dezelfde formule

Concessie

Lijkt op het verlenen van een licentie, echter bij een concessie is altijd de overheid betrokken.

Conflictbemiddeling

Indien er geschillen (dreigen te) ontstaan, streeft de NFV naar een zo doelmatig mogelijke oplossing, namelijk om geschillen tussen franchisegevers en franchisenemers zoveel mogelijk in eigen huis op te lossen. Dat voorkomt de altijd meer omslachtige weg naar de rechter.

Contract

De schriftelijke dan wel mondelinge overeenkomst tussen partijen.

Contracttoetsing

Het toetsen door de NFV van een contract aan de tekst van de Europese Erecode inzake Franchising, de wet en de redelijkheid en billijkheid.

Distributie, selectieve

Verticale vorm van distributie van goederen, vaak luxe-artikelen of technisch hoogwaardige producten. Doorgaans worden hoge eisen ten aanzien van de vakbekwaamheid en/of inrichting van de distributeur resp. het verkooppunt gesteld.

Entreegeld

Het bedrag dat betaald moet worden door een franchisenemer aan een franchisegever bij de start van de samenwerking. De rechtvaardiging wordt doorgaans gevonden in het feit dat de franchisenemer in een uitgetest concept stapt.

Europese Erecode

Een praktisch samenstel van noodzakelijke voorwaarden van fair gedrag voor de bij franchising betrokkenen in Europa, met als doel het bevorderen van gezonde en evenwichtige franchise.

Exclusief verzorgingsgebied

Duidelijk omschreven gebied waarbinnen een franchisenemer van de franchisegever het exclusieve recht heeft gekregen om bij uitsluiting van de overige collega-franchisenemers en de franchisegever de formule te exploiteren.

Exploitiemodel

Aanname van allerlei kerngetallen, op basis waarvan een exploitiemodel wordt opgesteld. Dit model geeft een indicatie over de winstmogelijkheden over een bepaalde periode van 3-5 jaar.

Formule, franchiseformule

Hiermee wordt bedoeld op een door de franchisegever ontwikkeld systeem voor de distributie van goederen en/of diensten.

Franchisefee

Het bedrag dat een franchisenemer aan een franchisegever per jaar moet betalen voor het deelnemen in de formule. Het kan gaan om een vast bedrag (per maand, kwartaal) dan wel om een percentage van de omzet.

Franchisegever

De zelfstandige ondernemer die over de formule beschikt en deze laat exploiteren door franchisenemers.

Franchisenemer

De zelfstandige ondernemer die op basis van een franchiseovereenkomst als zelfstandige ondernemer deelneemt aan een formule.

Franchisenemersvereniging

Een vereniging waarvan de franchisenemers van een bepaalde formule lid zijn. Taak van de vereniging is het behartigen van de belangen van de leden-franchisenemers in hun relatie tot de franchisegever.

Franchiseovereenkomst

Het contract dat een franchisegever met zijn franchisenemers sluit voor een bepaalde periode, waarin de franchisenemer de formule mag exploiteren.

Franchising

"Franchising is een hechte vorm van samenwerking tussen juridisch zelfstandige ondernemers, de franchisegever en de franchisenemer, die onder gebruikmaking van een gemeenschappelijke naam en met een uniforme uitstraling producten en diensten aanbieden aan afnemers."

"Franchising is een systeem voor de afzet van goederen en/of diensten en/of toepassing van technologie, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen, de franchisegever en zijn individuele franchisenemers."

Geheimhouding

Gegevens die een franchisenemer ontvangt over de franchisegever en zijn formule tijdens de contractonderhandelingen dan wel tijdens de exploitatie van de formule dienen geheim te blijven voor derden.

Groepsvrijstellingsverordening

Op Europees niveau geven de EG-groepsvrijstellingsverordeningen aan onder welke voorwaarden samenwerkingsverbanden toegestaan zijn. Het EG recht kent thans een groepsvrijstelling voor o.a. exclusieve distributie- en afnameovereenkomsten en franchiseovereenkomsten.

Handboek

Het begeleidingsboek (naslagwerk) dat een franchisegever zijn franchisenemer(s) ter beschikking stelt. Het handboek bevat de knowhow (regels, voorschriften e.d.) die nodig is voor een verantwoorde exploitatie van de formule. Doel is niet alleen te fungeren als naslagwerk maar ook om de uniformiteit van de formule naar buiten toe te bevorderen.

Handelsnaam

De naam van de formule waaronder de formule naar buiten toe opereert. De handelsnaam behoort te zijn vastgelegd en is eigendom van de franchisegever.

Horizontale samenwerking

Samenwerking tussen bedrijven, op gelijk niveau actief in dezelfde branche.

Inkoop

Inkoop van goederen en/of diensten geschiedt vaak door franchisegever. Zie ook bij afnameverplichting.

Keurmerk

NFV-leden maken deel uit van de kwalitatieve top van franchisend Nederland. De NFV verleent dit kwaliteitslabel aan franchisegevers die voldoen aan de gestelde voorwaarden.

Knowhow

De kennis die de franchisegever de franchisenemer ter beschikking stelt voor het succesvol exploiteren van zijn onderneming.

Marketing

Het opstellen van plannen voor de vergroting of de handhaving van de afzet.

Mededingingswet

Concurrentiebepalingen opgelegd door de overheid.

Mediation

Geschillenbeslechting/bemiddeling.

Merkrecht

Wettelijke bepalingen betreffende het verkrijgen, instandhouden en beëindigen van het recht op een merk.

Multi-unit franchise

Franchise waarbij dezelfde franchisenemer met meerdere franchisegevers een franchiseovereenkomst heeft gesloten.

NFV

De NFV is de overkoepelende belangenorganisatie van franchisegevers in Nederland. De belangrijkste doelstelling is het bevorderen van een evenwichtige en bonafide ontwikkeling van franchise.

Non-concurrentiebeding

De strekking van een non-concurrentiebeding is dat het de franchisenemer niet is toegestaan om gedurende één jaar na het einde van de franchiseovereenkomst in zijn vestigingspunt (van waaruit hij zijn onderneming exploiteerde) een soortgelijke onderneming, in dezelfde branche, te exploiteren.

Netwerk

De keten van franchiseondernemingen, behorend bij een formule.

Opleiding

De scholing die door een franchisegever aan de franchisenemer gegeven wordt.

Opzegging

Wijze van beëindiging van het franchisecontract.

Pilotvestiging

Een vestiging van waaruit de franchisegever zijn formule voortdurend test op het gebied van (nieuwe) producten, presentatie, winkelinrichting, software etc.

Postcontractueel non-concurrentiebeding

Zie bij non-concurrentiebeding.

Prognose

Toekomstverwachtingen voor het product/assortiment van de franchisegever.

Prijzen, vaste

Afgesproken prijs voor artikelen in een keten van ondernemingen. Het voorschrijven van vaste verkoopprijzen door franchisegever is verboden, slechts adviesprijzen zijn geoorloofd.

Raad, Franchiseraad

Deze Raad vertegenwoordigt de franchisenemers in het overleg met franchisegever. De wijze waarop dat gebeurt is vastgelegd in een reglement waarin opgenomen zijn de taken, werkwijze en bevoegdheden.

Rayon

Het doorgaans exclusieve gebied waarin een franchisenemer de formule exploiteert.

Uniforme uitstraling

Eén van de belangrijkste elementen van franchise is de uniforme uitstraling van de formule. Iedere franchisenemer zal zich hieraan dienen te houden.

Vereniging van Franchisenemers

Een vereniging met als doel het behartigen van de belangen van de franchisenemers in hun relatie tot de franchisegever.

Verticale samenwerking

Samenwerking tussen bedrijven actief op een verschillend niveau in dezelfde bedrijfskolom.

Zelfstandig ondernemerschap

Franchisenemers zijn zelfstandige ondernemers in een formule, dit in tegenstelling tot de filiaalhouders. Dit zelfstandig ondernemerschap is een essentieel element van franchise.

ZZP (Zelfstandige Zonder Personeel)

Een ZZP-er is een ondernemer zonder personeel en kan uiteraard ook franchisenemer zijn. Het begrip ZZP-er is van belang in de discussie met de belastingdienst en het UWV, welke beiden nogal eens de neiging hebben ZZP-ers te beschouwen als werknemers in loondienst.