

FRANCHISING ZIT IN DE LIFT

Ondernemen 2017, de grootste beurs in België voor ondernemers, starters, kmo's en zelfstandigen, vindt dit jaar plaats op maandag 27 en dinsdag 28 maart in Tour & Taxis aan de Havenlaan in Brussel. Ervaren ondernemers maken er kennis met de nieuwste ontwikkelingen en de laatste trends, kandidaat-ondernemers vinden er antwoorden op al de vragen die hen 's nachts wakker houden. Een van de eyecatchers op de beurs is de sectie Franchising & Partnership 2017. Geïnteresseerden komen er alles te weten over het franchiseconcept als businessmodel, over de opportuniteiten per regio, en kunnen er bovendien meer dan 40 franchisemerken zoals Delhaize, Carrefour en Alain Afflelou ontmoeten.

Franchising: het overwegen waard voor starters

Franchising is een formule die, zeker voor beginnende ondernemers, een hoop voordelen biedt. Door gebruik te maken van de naambekendheid, het concept en de ondersteuning van de franchisegever heeft de starter een stevige vertrekbasis en een grotere kans op slagen. Voor die omkadering betaalt hij weliswaar een vergoeding, maar krijgt hij ook heel wat in de plaats. Hij start immers niet van nul, maar met een model dat zijn sporen heeft verdiend en kan daarnaast rekenen op blijvende ondersteuning op het gebied van ontwikkeling, opleiding, marketing, IT en soms zelfs HR. Daardoor is de onderneming sneller rendabel en heeft de initiatiefnemer meer tijd om zich te concentreren op de noden van zijn team, de eigenheden en behoeften van de lokale markt of, waarom niet, op het opstarten van een volgend franchisepunt.

Sectoren en trends

Waar traditioneel het zwaartepunt bij distributie-, horeca- en doe-het-zelfzaken lag, zijn

er de voorbije jaren ettelijke domeinen bijgekomen waar franchise tot de mogelijkheden behoort. De waaier is inmiddels zo uitgebreid dat iedere gedreven ondernemer een concept kan vinden dat aansluit bij zijn of haar interesses of passie.

ELKE GEDREVEN ONDERNEMER KAN EEN FRANCHISE-CONCEPT VINDEN DAT AANSLUIT BIJ ZIJN INTERESSES OF PASSIE.

Diensten, zowel aan consumenten als aan bedrijven, hebben een serieuze inhaalbeweging gemaakt en nemen een steeds belangrijker plaats in: fitness, interieur, kook- & oenologieworkshops, immo, taalonderwijs, maar ook speciaalzaken als Delitrateur die een constant variërend aanbod van 'maaltijden klaar voor consumptie' aanbieden, 7 dagen op 7, van 7u30 tot 22u. Of brillenketen Alain Afflelou die gediplomeerde opticiens naast een uitgebreide selectie monturen en

glazen, voortdurend bijscholingen eigen aan het vak aanbiedt, naast opleidingen management en verkoopstechnieken. Verder is er ook een belangrijk segment van producenten ontstaan, niet zelden van keukens, badkamermeubilair en kastinrichtingen, die voor de verdeling van hun producten in zee gaan met franchisenemers.

In België zijn de gourmet pizza concepten duidelijk in opmars. Ook een aantal internationale topformules zoals de bar- en grill-restaurantketen TGI Friday's, de gebak- en koffieketen Dunkin' Donuts en het overbekende KFC hebben hun oog op de Belgische markt laten vallen.

Waarop letten, waaraan denken?

Vraag om te beginnen jezelf af hoe je jezelf als ondernemer ziet, waar je goed in bent en wat je wil doen. Bedenk ook dat je een team gaat moeten samenstellen, samenhouden en motiveren. Hoeveel kan je zelf investeren? Banken stappen enkel mee in je project als je om en bij de 30% aan eigen middelen kan inbrengen. Bekijk verder welke franchisesec-



tor jou het beste ligt en welke concepten volgens jou het meeste succes zullen hebben in de toekomst. Franchise.be en Franchising-belgium.be kunnen je daar zeker bij helpen. Daar kom je ook te weten welke ondernemingen op zoek zijn naar franchisenemers in jouw regio.

Vervolgens neem je contact met de franchisegever om meer info te vragen over de specifieke franchiseopportuniteit. Ga na welke diensten en ondersteuning de onderneming biedt en hoe zij de toekomst ziet. Onze samenleving verandert immers razendsnel. Laat ook niet na bestaande filialen een bezoek te brengen en met je collega-ondernemers te praten.

Daarna kan je met de franchisegever aan tafel gaan zitten om alles finaal door te praten en te concretiseren. Daarbij hoort ook een pre-contractueel informatiedocument waarin alle bepalingen van de overeenkomst zwart op wit worden vermeld. Dit document dien je 30 dagen voor het definitieve afronden van de deal te krijgen.

De 'perfect match'

Je kan het zien als een rituele paringsdans, met als uiteindelijk doel de 'perfect match', die beide partijen toelaat hun aspiraties waar te maken, door middel van een verbond waarin elke partij haar eigenheid bewaart. De franchisegever levert concept, naambekendheid, ervaring en omkadering. De franchisenemer brengt het concept tot leven door het netwerk mee uit te bouwen en te versterken, door de reputatie te bestendigen, en door het gezicht van de keten te zijn en in te spelen op de lokale marktsituatie.

HET FRANCHISEMODEL HEEFT EEN DYNAMIEK IN ZICH WAAR MENIG INDIVIDUELE ZELFSTANDIGE ENKEL VAN KAN DROMEN.

Een mooi voorbeeld van dit tweerichtingsverkeer is de voedingsdistributiegroep 'Les mousquetaires', in België aanwezig met twee concepten: 'Intermarché contact' en 'Inter-

marché super'. Alle franchisenemers zijn tevens aandeelhouder van de groep en worden betrokken bij alle strategische en operationele beslissingen: inkoop, verkoop, marketing, informatica, logistiek. Daardoor heeft elke individuele ondernemer automatisch toegang tot de ervaring en de knowhow van het collectief. Terwijl de nabijheid van het collectief hem ertoe noopt in zijn individuele en onafhankelijke beslissingen rekening te houden met het belang van de groep.

Het totaal vernieuwde winkelconcept van Heytens, specialist in raamdecoratie, dat meer trends en kleuren toont op een kleinere oppervlakte, illustreert dan weer dat het franchiseconcept een dynamiek in zich heeft waar menig individuele zelfstandige enkel van kan dromen.

Innoverend is ook de aanpak van fitnessketen Fit 20 die individuele trainingsprogramma's en persoonlijke coaching van de klant propageert en het tijdsgebrek van de hedendaagse werknemer countert met incompany fitnessstudio's.



Franchising zit in Vlaanderen duidelijk in de lift. Redenen te over om als startende ondernemer of vooruitkijkende zelfstandige een kijkje te komen nemen op Franchising & Partnership 2017.

