

# Denk na



Op deze checklisten moet overigens niet al te veel worden blindgestaard. Tijden veranderen dus vraag naar meer dan alleen een goede financiële prognose of een adequate franchiseovereenkomst. Informeer bijvoorbeeld of er naast de franchiseorganisatie meerdere distributiekanaalen zijn, of komen, tegenwoordig heel gebruikelijk in relatie tot internetverkoop. De effecten daarvan dienen dan wel verdisconteerd te zijn in de financiële prognose, voor zover haalbaar. Niet haalbaar? Geen probleem, maar weet dan wat de onzekerheidsmarge is zodat bewust een afwijking kan worden gemaakt. Hetzelfde geldt voor tussentijdse investeringen. Iedere franchiseformule heeft op gezette tijden te maken met een nieuw format, wat natuurlijk een goede zaak is. Laat zich de financiële prognose dan nog steeds wel gebruiken voor een langjarig perspectief? Misschien niet (helemaal). Niet erg, als maar een inschatting kan worden gemaakt van de eventuele mogelijkheden en consequenties.

## ONDERHUUR

Onderhuur? Zoek uit of de huurprijs marktconform is en of er een substantiële verhoging in de lucht hangt en wanneer. Bij welke bank vind je zelf dat je het beste af bent? Ga daar dan eerst eens mee praten. Misschien zijn er wel varianten op een eventueel financieringsarrangement van de franchisegever te construeren. Maak zelf afwegingen en ga er vanuit dat ondernemen vooral en in de eerste plaats iets is waarbij

Wie zich als kandidaat-franchisenemer oriënteert kan terecht bij de belangenvereniging van franchisenemers, de BVFN. Daar is volop informatie verkrijgbaar en - nog belangrijker - kunnen vragen worden gesteld en kan er overleg worden gevoerd met ervaren franchisenemers. Juist die ervaringen zijn van belang om de her en der circulerende checklisten doordacht in te kleuren.

verandering de enige constante is. Vaar dus niet te veel op statische plaatjes en brochures. Praat met mensen, hoe meer hoe beter. Natuurlijk, de franchisegever is je partner, met hem ga je het avontuur aan en hij zal je als eerste begeleiden in het proces naar de start, en als het goed is blijvend daarna. Als je met behulp van een ervaren franchisenemer echter vooraf weet dat je een onderneming start waar muziek in zit dan komen de verrassingen achteraf (die altijd optreden) niet als een onwelkome gast, maar als een van te voren voorzien onderdeel van het zelfstandig ondernemen en runnen van je eigen bedrijf.

## DOORTIMMERD PLAN

Niet overtuigd van alles voordat je begint? Ik moet de eerste ondernemer nog tegen komen die alles van tevoren zeker wist. Maar met goede bankreferenties, referenties van collega-franchisenemers, of als het een nieuwe formule betreft, inschattingen van de collega-franchisenemers van een zoveel mogelijk verwante franchiseorganisatie en door jezelf goed doortimmerd plan waar de franchisegever en de bank ook in geloven, kom je een heel eind. Succes! +

*Mr Th.R. Ludwig*

*Ludwig & Van Dam advocaten*