

Bijdrage Nienke Slump

Tevens gepubliceerd in het Financieel Dagblad 25 november 2016

De vrijwillige Nederlandse Franchise Code van de sector zelf wordt wettelijk verankerd. Minister Henk Kamp van Economische Zaken heeft dat onlangs bekendgemaakt. Hij wil nog voor zijn aftreden volgend jaar een wetsontwerp indienen. Een goede stap naar een beter evenwicht, want transparantie over het verdienmodel bij franchise is broodnodig.

Dat bleek ook al in juli van dit jaar toen Aneta Wiewiórowska van de Universtiteit van Osnabrück haar onderzoek over franchise aan het Europees Parlement overhandigde. Het schrikbarende is dat zelfs de onderzoekers door het gebrek aan transparantie niet konden verifiëren hoe franchising eigenlijk functioneert in Europa.

Algemeen bekende fenomenen als de angstfactor bij franchisenemers en het gebrek aan evenwichtige vertegenwoordiging staan aan die markttransparantie in de weg. Die angstfactor houdt in dat franchisenemers vaak niet goed voor hun rechten durven op te komen omdat zij afhankelijk zijn van hun franchisegever. Franchisenemers zijn daardoor volgens het onderzoek zelf ook niet in staat om gegevens over franchise te verzamelen en te verifiëren.

Franchisegevers zeggen vaak bij tegenvallende resultaten dat franchisenemers een eigen onderzoekplicht zouden hebben. Maar dan zouden de franchisegevers daarbij ook moeten aangeven hoe franchisenemers die onderzoekplicht moeten invullen in deze ondoorzichtige markt.

De belangrijkste vraag is namelijk nog altijd niet te beantwoorden: wat is werkelijk de toegevoegde waarde van franchise? Is die er überhaupt wel? Is een ondernemer zonder franchise misschien soms beter af?

Ondernemen zonder franchise leidt doorgaans in ieder geval direct tot een forse kostenbesparing, omdat de vaste lasten van de franchisegever wegvallen. Eén van de weinige aspirant-franchisenemers die mij (als advocaat) van tevoren om advies vroegen, schreef daarover: 'Daarna draag je over je bruto-omzet 12% af aan de franchisegever. Als je daar je personeelskosten gas, licht, water en aflossing van je schulden bij optelt dan moet je heel wat broodjes verkopen voordat je dat hebt terugverdiend.'

Sommige food-franchisers dragen twee keer hun eigen inkomen af aan de franchisegever als fee. Een oud-franchisenemer die hrm-diensten verleent, werkt inmiddels met een backofficebureau. Hij bespaart daarmee niet alleen direct geld, gek genoeg ligt nu ook de kostprijs van bijvoorbeeld zijn uitzendkrachten veel lager dan toen hij nog franchisenemer was.

Dat is bizar, want de kostprijs van een gemiddelde werknemer is vaak een constante factor die eenvoudig te berekenen is. Dit verschil in kostprijs leidt voor hem alleen tot een drie keer zo hoge opbrengst per uitzenduur. En dan de besparing van de vaste lasten nog. Tel uit je winst!

ING Bank raakte dit probleem ook aan in zijn rapport van juni 2015 met de titel: 'Maak uw franchiseformule future-proof'. ING schreef onder meer: 'Doorgaans zijn franchiseformules niet in staat om puur op prijs te concurreren, omdat er onder de streep ook een inkomen voor de ondernemer over moet blijven'. Kennelijk hebben franchisenemers zoveel kosten dat voor het geven van kortingen aan de klant weinig ruimte meer is.

Rabobank kwam eerder dit jaar ook met een onderzoek waaruit bleek dat ruim 40% van de geënquêteerde franchisenemers onvoldoende inkomen zegt te kunnen halen binnen het verdienmodel van de franchiseformule. En ondertussen blijven diverse franchisegevers maar verwijzen naar 'bewezen succes'. Wie controleert toch die o zo gemakkelijke belofte?

Het recente onderzoek van Rabobank maakt dat beroep op bewezen succes in ieder geval iets minder steekhoudend.

Hoogste tijd dus voor meer transparantie in franchiseland. Een objectieve verdienmodellenmeter per formule zou een goed begin kunnen zijn. Hoeveel komt er 'onderaan de streep' bij de franchisegever terecht en hoeveel bij de franchisenemer? Maar ook zou een eerlijke vergelijking gemaakt moeten worden tussen het ondernemen met en het ondernemen zonder franchise.

In feite is het starten van een franchisebedrijf namelijk een fors investeringsbesluit. Net als ieder investeringsfonds zullen franchisegevers hun toegevoegde waarde (lees: het te verwachten rendement van die investering) objectief inzichtelijk moeten maken.

De Nederlandse Franchise Code kent in ieder geval een aantal bepalingen die tot meer transparantie over het verdienmodel kunnen leiden. Op dus naar de afdwingbaarheid!