

# Vrijheid met een vleugje vastigheid

Voor startende ondernemers kan franchising een aantrekkelijke optie zijn. Maar een gespreid bedje is deze formule allerminst. Franchisegevers over de voors en tegens.

## Annet Maseland

**E**en eigen zaak beginnen: voor velen is het een droom. Wie ondernemersbloed heeft, wil het liefst eigenhandig iets opbouwen en zelf beslissingen nemen. Een uitzendbureau beginnen lijkt dan relatief makkelijk. Je hebt geen vergunning nodig, hoeft niet te investeren in voorraden of kantoorruimte te huren. Een laptop op een zolderkamer en je kunt aan de slag. Maar vergis je niet. "Aan het ondernemerschap, zeker ook in de uitzendbranche, kleven behoorlijke risico's", zegt Bart Withagen, oprichter van FlexFirst.

De slaagcijfers zijn daar getuige van, driekwart van de starters redt het niet. Withagen somt op: bevoorschotting, zelfstandig verlonen, een systeem optuigen en de noodzakelijke keurmerken behalen - het zijn allemaal kostbare zaken. Eén grote wanbetaler kan al de genadeklap betekenen. "Een uitzendbureau beginnen is complex", zegt Leon van Giezen, directeur van Flexibility Groep. Het wordt vaak onderschat, zegt ook franchiseadviseur Bart van der Schoot. "Er ligt een financiële druk op je. Je moet belastingen betalen

en de uitzendbranche is best complex. Je moet van veel dingen verstand hebben."

## Kleine niche

Franchising kan in dat geval de scherpste kantjes van het ondernemerschap afhalen. Het fenomeen is vooral gemeengoed in de retail en supermarktbranche, in de uitzendbranche is franchising voornamelijk nog een kleine niche. Van de pakweg 3500 uitzendbureaus die zijn aangesloten bij de ABU of NBBU, zijn er zo'n veertig met een franchiseformule. Zo blijkt uit eigen marktonderzoek van FlexFirst. Naast enkele grote namen als Olympia, Staffing en Flexibility Groep zijn er een paar middelgrote spelers, waar FlexFirst er een van is.

Volgens franchiseadviseur Bart van der Schoot zijn er vier redenen om je aan te sluiten bij een keten. "Om te beginnen mag je een gevestigde naam gebruiken. Daarnaast profiteer je van schaalvoordeel en grote contracten of nieuw werk dat een franchisegever binnenhaalt. Het inkoopvoordeel speelt in de zakelijke dienstverlening minder dan in de retail, maar collectieve contracten met bijvoorbeeld Monsterboard kunnen voordelig zijn."

Het belangrijkste voordeel voor uitzendondernemers zit volgens hem aan de achterkant: het systeem dat wordt klaargezet, de bevoorschotting en verloning, en de begeleiding en training. Een alternatief is in zee gaan met een backoffice-systeem, zodat je als ondernemer je eigen naam kunt houden. Maar onder de streep ontloopt dat in kosten elkaar niet zoveel, zegt Van der Schoot. Bovendien, zo waarschuwt Van Giezen, ligt backoffice-dienstverlening onder een vergrootglas nu die volgens de Wet arbeidsmarkt in balans (Wab) onder de payrolldefinitie kan vallen.

## WELK MERK FRANCHISE?

Als de beslissing om te gaan franchisen is genomen, sta je voor de keuze: bij welke keten sluit je je aan? De volgende vragen kunnen helpen bij die beslissing:

- Wat zijn de kosten (startersfee en de maandelijkse fee). Wat krijg je daarvoor terug? Hoe is de feeverdeling tussen vast en variabel? Hoe is het verdienmodel van de franchisenemer opgebouwd? Hoeveel risico wil je lopen?
- De franchisenemer loopt het ondernemersrisico. Maar in hoeverre helpt de franchisegever met debiteurenbeheer: wie gaat achter niet-betalende klanten aan? Betaal je extra over onverzekerde klanten?
- Wat doet de franchisegever aan marketing? Is die gericht op conversie of reclame voor het merk? Is het algemene reclame of ook aan de vestiging gebonden?
- Welke ondersteuning is er als de omzet een langere periode tegenvalt?
- Is een kantoor huren verplicht of is vanuit huis beginnen ook mogelijk?
- Hoe is de organisatiecultuur? Is die plat of hiërarchisch? Informeel of formeel? Hoe spreken de mensen op het hoofdkantoor je aan? Heb je daar een klik mee? Leg contact met andere franchisers. In hoeverre helpen mede-franchisers elkaar? Ontmoeten zij elkaar? Is er een sfeer van collegialiteit?
- Mag een beroep worden gedaan op recruiters bij moeilijk vervulbare vacatures?
- Welke opleidingen en training krijgt de beginnende ondernemer?
- Welke groeimogelijkheden zijn er als de eerste vestiging een succes wordt?
- Welke voorwaarden kleven er aan ontbinding van het contract? Is er een exit-fee? Zijn er beperkende bepalingen?
- Is er een handboek waarin alle afspraken duidelijk staan omschreven?
- Van welke programma's ga je gebruik maken? Wat heb je nodig om te starten/wat schaf je zelf aan?