

Franchise formule Je Beste Maatje



Gastouderbureau Je Beste Maatje bestaat sinds 2008. Ondertussen zijn we uitgegroeid tot meerdere goed draaiende franchise vestigingen en de provincie Utrecht, Zuid-Holland, Brabant en Gelderland. Wegens een sterke groei en onze succesvolle formule gaat Gastouderbureau Je Beste Maatje uitbreiden in andere regio's.

Franchising is een vorm van intensieve samenwerking tussen zelfstandig ondernemers. Daarbij stelt Je Beste Maatje (franchisegever) aan de andere partij (franchisenemer) een "formule" ter beschikking. De samenwerking is erop gericht om alle betrokken partijen er beter van te laten worden. De franchisenemer loopt als zelfstandig ondernemer beduidend minder risico dan een autonome starter en kan een goed tot zeer goed ondernemersinkomen verdienen.

Kenmerkende aspecten – franchisecontract

In het franchisecontract wordt taakverdeling tussen Je Beste Maatje en de franchisenemer vastgelegd en worden de rechten en plichten van beiden geregeld.

- Know-how en begeleiding. De franchisenemer "huurt" het gebruik van de handelsnaam. Daarbij krijgt hij van Je Beste Maatje de kennis en ondersteuning die nodig is om tot een optimaal resultaat te komen.
- Selectie en training. Een wervingscampagne, gevolgd door een zorgvuldige selectie van potentiële kandidaten. Na selectie volgt doorgaans een (praktijk)training om de franchisenemer vertrouwd te maken (en te houden) met de werkprocedures etc.
- Controle. In uniformiteit en herkenbaarheid schuilt de ware kracht van een succesvolle franchise-formule. Voorop staat dus dat er controle moet zijn of de franchisenemer de formule daadwerkelijk zo implementeert zoals Je Beste Maatje deze heeft ontwikkeld. Dit is een continu proces.

Voordelen van franchising

- **Zelfstandigheid voor de betrokkene.** Zowel Je Beste Maatje als de franchisenemer zijn zelfstandig ondernemer. De wederzijdse belangen worden vooraf in een contract vastgelegd. Door de taakverdeling is het mogelijk, dat beide partijen een zo hoog mogelijk rendement met hun bureau kunnen maken.
- **Gemotiveerde dienstverlening en persoonlijke inzet.** De franchisenemer is in zijn hoedanigheid van zelfstandig ondernemer volledig verantwoordelijk voor de gang van zaken in zijn bureau. De motivatie en de persoonlijke inzet staat daarom op een hoog niveau.
- **Hogere omzet en lagere kosten.** Door de professionele benadering van de markt maakt de franchisenemer veelal een hogere omzet dan een apart opererende ondernemer. De franchise-nemer kan immers profiteren van de professionele marketing en alle ervaringen binnen het samenwerkingsverband. Grootchaligheid geeft kostenvoordelen. Veelal kunnen door het grote inkoopvolume gunstige condities worden bedongen.

- **Uniforme uitstraling, dus scherpere profilering.** De herkenbare uitstraling is een van de belangrijkste kenmerken. Je Beste Maatje is verantwoordelijk voor de uitstraling, dus voor alles, waarmee het bureau zich in de markt wil onderscheiden.
- **Centrale leiding en kleine overhead.** Om slagvaardig in de markt te kunnen concurreren is centrale leiding binnen het samenwerkingsverband nodig:
 - Je Beste Maatje neemt de franchisenemer een deel van de werkzaamheden voor en tijdens de startfase uit handen. Een aantal “beginnersfouten” wordt daardoor vermeden. Je Beste Maatje kan zelf over de know-how beschikken, dan wel gespecialiseerde mensen inhuren.
 - De franchisenemer krijgt toegang tot veel know-how van Je Beste Maatje en krijgt permanente begeleiding.
 - De herkenbaarheid van de formule voor de klant, De afnemer van de diensten wordt gestimuleerd door een uniforme uitstraling en een gemeenschappelijke naam (handelsnaam).
 - Er vindt met regelmaat overleg plaats tussen franchisenemer en Je Beste Maatje.
 - De franchisenemer kan gebruik maken van centrale, dus betere afspraken met bijvoorbeeld branche vereniging, de accountant en de weekbladen.
 - Je Beste Maatje kan training en opleiding van franchisenemers en hun personeel (laten) verzorgen.
 - Benchmarking; Aan de hand van cijfermatige gegevens kan bedrijfsvergelijking worden uitgevoerd om zo van elkaar te leren en resultaten van de franchisenemer en Je Beste Maatje te optimaliseren.
 - Investerings zijn door de ruime ervaring van de franchiseorganisatie vrij nauwkeurig te bepalen, waardoor financiële tegenvallers beperkt kunnen blijven.
 - Een franchisenemer kan zich meer toeleggen op de commerciële kant van het bureau zoals verkoop van diensten, after sales service en presentatie, dan zijn niet samenwerkende collega/concurrent. Dit komt dikwijls tot uitdrukking in een hogere omzet door de professionele aanpak en lagere kosten door schaalvoordelen als gevolg van de samenwerking. De winst blijft bovendien bij de franchisenemer.
 - Zowel juridisch als economisch blijft de franchisenemer zelfstandig. De zelfstandigheid wordt mede gewaarborgd door de overeenkomsten die tussen partijen gesloten worden.
 - De overeenkomsten geldt voor een bepaalde periode, meestal vijf jaar. Na deze periode staat het de franchisenemer in beginsel vrij de samenwerking te beëindigen.
 - Tijdens de “selectiefase” wordt gebruik gemaakt van een geheimhoudingsverklaring. Deze verklaring dient ertoe te voorkomen, dat door geïnteresseerden oneigenlijk gebruik gemaakt wordt van de verstrekte vertrouwelijke informatie.
 - In de franchiseovereenkomst worden nauwgezet de geheimhoudingsplicht en een concurrentiebeding geregeld, alsmede met een beschermingsclausule voor de franchisenemer ten aanzien van een exclusief gebied.

Franchise fee

Je Beste Maatje zal de formule moeten onderhouden en permanent moeten ontwikkelen. De concurrentiepositie van de franchiseorganisatie moet gewaarborgd blijven dan wel verder verbeterd worden. Het verzorgen en onderhouden van de centrale administratie, met regelmaat overleg met de franchisenemer(s), training en begeleiding. De vergoeding voor deze activiteiten is de franchise fee, die als percentage van de omzet wordt berekend en per maand in rekening gebracht.