

Jan-Willem Kolenbrander, franchise advocaat: 'Franchise geeft vertrouwen aan de klant'

Het straatbeeld wordt gedomineerd door franchiseketens. In de sierteelt is het echter nog een onontgonnen gebied. Franchise advocaat Jan-Willem Kolenbrander bij De Clercq Advocaten Notarissen ziet echter wel mogelijkheden voor deze branche. „Wat is er idealer dan aan te haken bij een bewezen concept dan zelf het wiel uit te moeten vinden?”

Cindy van der Zwet
cvanderzwet@hortipoint.nl

Is het franchisemodel populair?

„Steeds weer blijkt het een degelijke samenwerkingsvorm te zijn. Door aan te sluiten bij een franchiseorganisatie kunnen ondernemers de aanwezige kennis en ervaring gebruiken. Ook in gesprekken met banken kan deelname aan een formule gunstig werken bij het verkrijgen van een financiering.

Positief is daarnaast dat franchiseketens voor consumenten herkenbaar zijn en hen weten te binden als het vertrouwen gewonnen is.”

Is het model geschikt voor de sierteeltsector?

„Jazeker. Telers hebben dan mogelijk niet de consument als klant, maar een franchiseformule kan ook bloemisten of supermarkten als klant hebben. Het zaken doen met een franchiseorganisatie kan prettig zijn, omdat de klant weet waar hij of zij aan toe is als de kwaliteit gewaarborgd is. Die kwaliteitswaarborgen zijn dan ook van groot belang binnen een franchiseformule, zeker bij versproducten. Imagoschade is zo opgelopen.”

Waarom zie je die dan nog niet?

„Ze zijn er wel, zoals Tulpen.nl, maar het is inderdaad nog een redelijk onontgonnen gebied. Dat kan natuurlijk veranderen. Neem bijvoorbeeld de zorg. Franchise in de zorg werd lange tijd als onwenselijk beschouwd, maar dat sentiment is veranderd doordat zorgverleners hun diensten steeds efficiënter en goedkoper moeten leveren. Via franchise is dat mogelijk gebleken. De sierteeltsector is misschien vrij traditioneel en er zijn veel familiebedrijven, dus dan ligt franchising wellicht niet zo voor de hand. Aan de andere kant wordt steeds meer afscheid genomen van traditionele denkwijzen. Het is aan de telers. Hoe bereid zijn zij om zo'n stap te zetten?”

Wat is het voordeel voor telers?

„Franchise is een licentie om tegen een vergoeding gebruik te mogen maken van bepaalde intellectuele eigendomsrechten, alsmede kennis en know how die hun waarde in de praktijk al hebben bewezen. Ook wordt er aan de franchisenemer onder-



FOTO: DE CLERQ ADVOCATEN NOTARISSSEN

steuning verleend vanuit het hoofdkantoor. Deelnemende telers worden ontlast en kunnen zich richten op de teelt. Daarnaast kan er door de samenwerking en schaalvergroting vaak een efficiëncyslag gemaakt worden wat kosten bespaart voor de deelnemers.”

Franchise was pas nog in opspraak...

„In de media is ten onrechte geschetst dat veel franchisegevers er oneerlijke praktijken op na zouden houden en dat veel franchisenemers stelselmatig zouden worden bedrogen. Dit ligt genuanceerder. Over het algemeen blijkt franchise namelijk een prima samenwerkingsvorm te zijn. Natuurlijk kost het geld om deel te nemen. Het is een businessmodel en geen charitatieve instelling. Er zijn echter diverse succesvolle franchiseformules aan te wijzen.”

Maar nadelen zijn er vast ook?

„Je geeft als franchisenemer een deel van je identiteit op en dat moet je willen en kunnen. Je bent gebonden aan regels van de formule. Dat zie je in de praktijk nog wel

Commentaar

Elbert van den Berg
hoofdredacteur
evandenbergh@hortipoint.nl



Pilotproject Ondernemingsdossier is veel

Om ieders vrijheid te kunnen garanderen, moeten er ook grenzen zijn aan die vrijheid. Regels blijven daarom noodzakelijk, juist in een democratie. Niet elke regel kan echter kwalitatief door de beugel. Sommige regels zitten slecht in elkaar doordat ze primair het resultaat zijn van een politiek compromis. Het doel van de regel en de werkbaarheid ervan zijn uit het oog verloren. De ingewikkelde lichthinderregels zijn daar een voorbeeld van. Andere regels zijn achterhaald, overbodig, te detailistisch of te complex. Dat laatste is vaak het gevolg van een opeenstapeling van 'reparaties' en updates van de betreffende regels. Ook daarvan zijn veel

voorbeelden te vinden in de milieuwetgeving. De vraag dient zich aan in hoeverre een ondernemer nog wel zelf in staat is inzicht te hebben in alle voor hem geldende regels. De laatste jaren geven immers steeds meer tuinders aan daarvoor niet zonder adviseur te kunnen. Vanuit dat oogpunt bezien, is het pilotproject Ondernemingsdossier dat LTO Glaskracht Nederland onlangs is gestart, een veelbelovend initiatief. Met zo'n veertig telers kijkt de brancheorganisatie of het Ondernemingsdossier – een soort digitale kluis waarin ondernemers al hun vergunningen, keuringsrapporten en andere officiële documenten

Familiebedrijven zijn met uitsterven bedreigd

eens mis gaan. Soms hebben ondernemers moeite met de regels die opgelegd worden, hoewel zij die regels wel hebben aanvaard bij het ondertekenen van de overeenkomst.”

Kan elke ondernemer een franchise-model opzetten?

„Ja, mits onderscheidend of uniek en met bewezen praktijksucces. In de sierteelt kan dat bijvoorbeeld op het gebied van assortiment, kwaliteit, service, prijs of veredeling zijn. Er moet iets zijn waardoor potentiële franchisenemers zich graag bij de formule aan willen sluiten.”

Telers werken samen in telersverenigingen. Wat is het verschil?

„Bij telersverenigingen heb je leden. Zij kunnen invloed uitoefenen. Dat kan stroperig werken en ontwikkelingen tegenhouden waardoor een achterstand kan ontstaan ten opzichte van concurrenten. Bij een franchise gaat het topdown en bepaalt de franchisegever de marsroute.”

Hoogleraar Ard-Pieter de Man stelde onlangs in het Vakblad dat door franchise de Nederlandse invloed in het buitenland vergroot kan worden?

„Als de franchiseformule een sterk merk is, waarom zou dat niet grensoverschrijdend kunnen? Nederlandse bloemen en planten doen het goed in het buitenland. Franchise houdt zich niet aan landsgrenzen, zoals ook blijkt uit de diverse buitenlandse franchiseformules die ondertussen in Nederland vaste voet aan de grond hebben gekregen.”

Uit onderzoek van LEI Wageningen en hogeschool Windesheim blijkt dat in de glastuinbouw relatief veel jongeren het ouderlijk bedrijf niet willen overnemen of nog twifelen. Vermoedelijk zijn de lage rendementen in de sector in combinatie met de toegenomen bedrijfsomvang daarvan de oorzaak. Die maken financiering van een bedrijfsovername bijna onmogelijk. Tevens zijn veel jongeren niet direct bij de strategische besluitvorming betrokken omdat in het management ook vaak niet-familieleden zitten. Familiebedrijven zullen daardoor uitsterven in de glastuinbouw.

Marc Rutgrink, zomerbloementeler in Lisse



„De afname van het aantal familiebedrijven is al lang gaande. Toch zijn er nog genoeg, ook grote, familiebedrijven in de tuinbouw. Overname

van deze grotere familiebedrijven is zeer complex en moeilijk. Met de beperkte rendementen staan financiële instellingen ook niet te springen om die overnames mee te financieren. Daardoor zal

het aantal nog verder afnemen. Ik denk dat het familiebedrijf er anders gaat uitzien. Want de bedrijven die groter worden, zullen in het management ook niet-familieleden aanstellen, dat betekent niet dat zo'n bedrijf geen familiebedrijf meer is. De wereld verandert en de bedrijven moeten daarin mee. Misschien is er daarin minder ruimte voor de familiebedrijven van vroeger.”

Roland Meeuwse, potplantenkweker in Lent



„Familiebedrijven blijven volgens mij de basis in de agrarische sector. Het aantal bedrijven zal blijven afnemen, maar de omvang van het gemiddelde bedrijf zal toenemen. Zeker gezien de lage marges moet je behoorlijk veel liefde voor het vak hebben om ermee door te gaan, er is op andere manieren makkelijker een boterham te verdienen. Wij hebben ook een familiebedrijf. Samen met mijn

zus en broer run ik het bedrijf, nadat wij het van onze ouders hebben overgenomen. Waarom doen we dit? Omdat we ermee zijn opgegroeid het zit in ons DNA. Is het makkelijk om een bedrijf voort te zetten? In de huidige economische tijd zeker niet. Investerings zijn daardoor erg lastig te financieren. Bij heel grote bedrijven zie je minder invloed van familie, omdat er veel meer personeel loopt. Bij kleinere bedrijven zie je nog vaak familie als de basis.”

John van der Hulst, alstroemeriateler in Wervershoof



„De huidige crisis schudt de tuinbouw op. De afgelopen vijfhonderd jaar is het familiebedrijf leidend geweest. We denken niet alleen meer in rendement,

we jagen het nietsontziend na. Gevolg: schaalvergroting. En om terug te gaan naar het familiebedrijf: vernietigende schaalvergroting. Passie, zorg voor medewerkers en omgeving en op de centen letten gaan winnen van meer, meer, meer. Dat gaat met name slagen in familiebedrijven die als een soort maf-familie worden geleid, iedereen zorgt

voor elkaar en let op de brede belangen van het bedrijf, familielid of niet. Want daar zit de crux. In een familiebedrijf voelt iedereen zich een gewaardeerd onderdeel van het bedrijf, zeg maar lid van de familie. Er zijn ook grote familiebedrijven in de tuinbouw die zeer goed draaien. Die koppelen de voordelen van schaalvergroting en familiebedrijven aan elkaar. De filosofie van het familiebedrijf is echter leidend daarbij. Schaalvergroting is dan een strategische keuze waarbij de passie voor het product centraal staat en niet het meer, meer, meer geld verdienen.”

belovend initiatief

overzichtelijk kunnen bewaren – kan worden toegesneden op specifiek de glastuinbouw. Natuurlijk moeten de verwachtingen daaromtrent niet te hoog gespannen zijn. Regels zullen er altijd blijven, ook ingewikkelde regels. Het zou echter al enorme winst zijn als die regels overzichtelijk op een rij gezet kunnen worden. En dan alleen dié regels, die op het betreffende bedrijf van toepassing zijn. Als ook nog via een eenvoudige vragenlijst kan worden nagegaan hoe aan bepaalde regels kan worden voldaan, is er helemaal sprake van een verbetering. En dat is nu juist wat het Ondernemingsdossier beoogt.