

*Bent u klaar voor franchising?*  
**Vorbereiding wordt onderschat**  
**Checklist**

***De franchiseformule***

*Markt*

- Waarom is uw winkel zo succesvol?
- Waarin onderscheidt de winkelformule zich wezenlijk ten opzichte van de concurrenten?
- Op welke doelgroep richt u zich?
- Is er voldoende ruimte in de markt voor meer vestigingen?

*Interieur en exterieur*

- Wilt u identieke winkels exploiteren en kiest u voor turn-key oplevering, of geeft u slechts een aantal richtlijnen?

*Assortiment*

- Welk deel van het assortiment dient bij iedere vestiging verplicht aanwezig te zijn en welk deel is facultatief?
- Werkt u met een inkoop- en afnameverplichting (mandaat)?

*Marketing*

- Werkt u met verkoopadviesprijzen? Let op: buiten actiereclame mag u wel maximum, maar geen minimumprijzen voorschrijven.
- Hoe gaat u landelijk, regionaal en lokaal reclame maken? En wie betaalt dat?
- Moet de franchisenemer ook zelf reclame maken?
- Mag men rayonoverschrijdend adverteren?
- Hoe houdt u de huisstijl uniform?
- Mag de franchisenemer een eigen website exploiteren?
- Hoe vindt de omzetverdeling van eventuele internetverkoop plaats?

*Inkoop, logistiek en ICT*

- Kunt u in alle vestigingen dezelfde merken aanbieden?
- Houdt u centraal voorraad voor de winkels?
- Werkt u met een distributieopslag?
- Hoe gaat u de managementinformatie stroomlijnen?
- Kiest u voor een uniform kassa en voorraadbeheerssysteem?

*Individuele begeleiding, formulebewaking en formulebeheer*

- Hoe, hoe frequent en wie gaat de franchisenemer(s) begeleiden?
- Welke trainingen gaat u verzorgen en wie betaalt dat?
- Van welke formule bewakingsinstrumenten maakt u gebruik om de gewenste grip op de uniformiteit te behouden?

*Bent u klaar voor franchising?*  
**Vorbereiding wordt onderschat**  
**Checklist**

*Gestructureerd overleg, de 'bloedsomloop van de samenwerking'*

- Hoe vaak wilt u gezamenlijk met de franchisenemers bijeen komen? En wat wilt u dan bespreken?
- Gaat u gebruik maken van informatie-uitwisseling via internet (intranet)? Groot voordeel daarvan is dat alle actuele informatie, waaronder het franchisehandboek, benchmarkgegevens, notulen en bezoekverslagen altijd direct en up-to-date beschikbaar zijn. Wat kost dat?

***De franchiseorganisatie***

- Wat is uw visie op de toekomst?
- Wat zijn de strategische voordelen van franchising?
- Welke concrete doelstellingen heeft u op het gebied van franchising?

***Expansie***

- In welke plaatsen is wilt u zich vestigen?
- Wat is de gewenste groei in de komende vijf jaar?
- Krijgt de franchisenemer een exclusief rayon toegewezen? Zo ja hoe wordt de grootte van dit rayon bepaald?
- Hoe gaat u de kandidaten werven en selecteren?
- Wat is het profiel van de franchisenemer?

***Financieel***

- Welke initiële investeringen moeten de centrale organisatie en de franchisenemer doen en met welke herinvesteringen krijgen deze te maken?
- Hoe ziet de exploitatie er over vijf jaar uit?
- Staan de vergoedingen (entreefee, franchisefee en reclamefee) in verhouding tot de geleverde diensten?
- Welke vergoedingen vragen concurrerende formules?
- Is de franchiseformule (ook) op termijn renderend voor zowel franchisegever als voor franchisenemer?

***Juridisch***

- Voldoet de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer aan de richtlijnen van de Europese Erecode inzake Franchising?
- Is er een evenwichtige verdeling van de rechten en plichten tussen de contractspartijen?
- Is er een optimale afstemming van de overeenkomst en het handboek op het zakelijk concept?