

Alternatieve vormen van financiering zijn in trek in franchiseland. NFV hield om die reden in samenwerking met Claassen, Moolenbeek & Partners (CM&P) een tweede Financieel Economisch Platform met als onderwerp 'Financieren anno nu'.



## Goed financieringsplan gaat verder dan alleen omzet en kosten

De afgelopen jaren zijn er naast de traditionele financiers steeds meer alternatieven ontstaan om franchisevestigingen te financieren. Behalve de bancaire financiering kan tegenwoordig onder meer ook via crowdfunding, kredietunies en lease het benodigde geld worden verkregen. Naast het toenemende gebruik van dergelijke nieuwere financieringsvormen worden deze vormen ook steeds meer gecombineerd met een bancaire financiering, het zogenaamde gestapeld financieren of hybride financieren. "Bedenk vooraf heel goed welke

vorm passend is bij jouw onderneming en bij jouw persoon of franchiseorganisatie", zegt Robert Claassen van CM&P. Volgens hem is daarbij een goed doordacht financieringsplan onmisbaar. "En dan heb ik het niet alleen over wat jaarcijfers en aanvullend een Excelsheet. Nee, het gaat om een uitvoerige kijk op het concept, de markt, de ontwikkelingen en de financiering. En bij dat laatste gaat het niet alleen om de omzet en de kosten, ook privémiddelen moeten erbij worden betrokken. Immers, privé en zakelijk gaan hand-in-hand bij ondernemerschap. Als het goed gaat op de zaak,

komt er thuis ook brood op de plank. En als het niet goed gaat, ja, dan moet er wel geld zijn om de schoorsteen te laten roken." Franchisegevers en franchisenemers die een financiering nodig hebben moeten in de ogen van Claassen overigens zo'n plan niet alleen maken om iets geregeld te krijgen bij de bank of via crowdfundingplatforms. "Nee, het plan is met name voor henzelf, een draaiboek voor de komende drie jaar. Een plan waarop je als ondernemer moet sturen."

### OPVALLEND

Claassen is nauw betrokken bij tal

van financieringen van franchisevestigingen. Het valt hem op dat er nog weinig aandacht is voor dergelijke uitgebreide plannen en voor het testen en toetsen daarvan. "Natuurlijk worden zaken intern tegen het licht gehouden, maar een onafhankelijk expert laat vaak toch een ander licht schijnen op de zaken. Iedereen denkt altijd maar dat de banken terughoudend zijn met financiering, maar als een plan gewoon goed is, goed doortimmerd, dan is de financiering vaak ook geen enkel probleem." Toch erkent de adviseur wel dat er een toenemende hang



is naar alternatieve vormen. Vooral voor kleinere kredieten tot 50.000 euro. "En begrijp mij niet verkeerd, dat is ook een prima ontwikkeling.

Via crowdfunding bijvoorbeeld wordt ook meteen een ambassadeurschap gerealiseerd."

Toch zijn er zaken waarmee franchisegevers en franchisenemers rekening moeten houden als ze een financiering via crowdfunding willen realiseren. "Veel informatie is openbaar, dat moet je wel willen als franchisenemer. En er zit ook wel eens een cases tussen waarbij het niet goed gaat, ook dat ligt dan vaak meteen op straat en kan uitstralen op de totale franchiseorganisatie", aldus Claassen. +

### Crowdfunding perfecte match met fit20



*Fitnessformule fit20 is enthousiast over de alternatieve manier van financiering van nieuwe franchisevestigingen via crowdfunding. Inmiddels zijn zo'n tien van de in totaal 55 vestigingen deels gefinancierd via crowdfunding.*

*"Zodra een potentiële franchisenemer of bestaande franchisenemer die een tweede vestiging wil openen van fit20 hiervoor niet voldoende financiële middelen heeft, gaan we over op crowdfunding", vertelt Nienke Thomas van fit20. fit20 Hatten was de eerste in januari 2014, nadien zijn er tal van andere vestigingen gevolgd. "We werken samen met het platform Geldvoorkaer.nl en hebben ook ervaring met Collin Crowdfund. Zij kwamen in beeld nadat franchisenemers bij de start van ons concept in Nederland via de bank de benodigde financieringen niet kregen. We waren een start-up in de crisistijd, daar was men destijds niet erg happig op."*

*Ondernemers die een eigen fit20-vestiging willen starten moeten overigens alsnog 20.000 euro eigen geld inbrengen, via crowdfunding wordt vervolgens de overige 50.000 euro opgehaald. "Dit geld wordt onder meer gebruikt voor de huur van het pand, de verbouwing, voor de fitnessstoel en voor de opstart-marketing", weet Thomas. In vijf jaar tijd wordt de 50.000 euro door de franchisenemer terugbetaald in maandelijkse termijnen. Volgens Thomas is de stap naar crowdfunding een goede gebleken. "Ondernemers zijn er erg tevreden over, het geld is er immers veel sneller dan wanneer het via een bank zou zijn gegaan. Bij één van onze vestigingen was het geld er binnen een uur. Bovendien zijn de investeerders meteen fans van het concept, immers ze hebben er geld ingestoken en willen dat het goed gaat en bevelen het fitnessconcept bij familie en vrienden aan." Investeerders die geld steken in fit20 krijgen hiervoor een rente van rond de acht procent en een aantal aantrekkelijke incentives, zoals bijvoorbeeld een abonnement bij de fit20-vestiging.*

*De inhoud van de NFV bijdrage valt niet onder de verantwoordelijkheid van de Franchise+ redactie.*

### NFV VERGAART EN DEELT KENNIS

Het Financieel Economisch Platform van de NFV is speciaal voor de financieel verantwoordelijken bij formules en voor de geassocieerde leden van de NFV uit de financiële sector. De NFV is belangenbehartiger maar bundelt en deelt ook veel kennis, zoals tijdens het Financieel Economisch Platform. Maar de NFV organiseert in samenwerking met de geassocieerde leden ook meerdere keren per jaar een Juridische Platform voor de juridische professionals. "Franchiseorganisaties die lid zijn kunnen gratis deelnemen en zo op een heel laagdrempelige manier kennis vergaren", zegt Romana Engeman, algemeen directeur van de NFV. Maar bij het organiseren van specialistische platforms blijft het niet alleen. "Leden kunnen deelnemen aan tal van ledenbijeenkomsten, zoals themadagen, workshops en seminars. Het zijn allemaal unieke gelegenheden om contacten te leggen met mede-franchisegevers en adviseurs", aldus Engeman. Behalve dit wordt de franchiseovereenkomst periodiek getoetst door de NFV. Engeman: "Je moet het zien als het kwaliteitsstempel op de formule. Dit helpt zeker om kandidaat-franchisenemers te werven, het geeft hen vertrouwen."