

DE FUN VAN FRANCHISE

JONGE ONDERNEMER ZET Z'N TANDEN IN 'CALIFORNIA BURRITO'

BTB ADVIES FRANCHISE

Franchise wint aan populariteit. De afgelopen vijftien jaar verdubbelde in Nederland het aantal formules, vestigingen en werknemers, terwijl de omzet verdrievoudigde. Bij franchise sluit een franchisenemer een contract met de eigenaar van de handelsnaam, de masterfranchiser of franchisegever. Baker Tilly Berk helpt zowel franchisenemers als franchisegevers succesvol te ondernemen. Of zij nu starten of uitbreiden. Onze specialisten adviseren bijvoorbeeld bij de onderhandelingen over de franchiseovereenkomst of voeren een benchmarkonderzoek uit. Ook ondersteunen ze bij het opzetten van een franchiseketen. En hoe zet je een arbeidsovereenkomst op? Of wat doe je bij ziekte? Of ontslag? Ook bij dit soort arbeidsjuridische vraagstukken helpt Baker Tilly Berk. Bij grensoverschrijdende situaties, zoals de gevolgen van een buitenlandse franchiseformule, kunnen de collega's van Baker Tilly International snel ingeschakeld worden.

Renee van der Most bij de toen nog te openen vestiging van The Original California Burrito Company in Amsterdam.

Als zoon van Cor van der Most, mede-eigenaar van drukkerij Koninklijke Van der Most, is hij met het ondernemerschap opgegroeid. Niet heel vreemd dat Renee van der Most (22) nu al zijn eigen bedrijf runt: The Original California Burrito Company, een populaire franchiseformule uit Nieuw-Zeeland. Op 19 april opende hij in hartje Amsterdam het eerste Nederlandse restaurant. “Wat mij betreft volgt nummer twee binnen een halfjaar.”

FOTOGRAFIE MARK HORN TEKST SUZANNE GEURTS

HOE BEN JE IN AANRAKING GEKOMEN MET CALIFORNIA BURRITO, EEN TOT NU TOE ONBEKEND MERK IN NEDERLAND?

“Vorig jaar liepen mijn vriendin en ik stage in Nieuw-Zeeland. Op een avond ontdekten we in Auckland een filiaal van The Original California Burrito Company. Ik ben sowieso dol op Mexicaans eten, maar deze restaurantformule sprak me direct aan. Door de sfeer, de authentieke huisstijl en uiteraard de lekkere burrito's. Scherp geprijsd en van hoge kwaliteit, met dagverse ingrediënten. Daarna aten we als ‘mysteryshoppers’ nog een paar keer bij andere filialen. Toen wist ik het zeker: dit concept wil ik naar Nederland halen.”

HOE HEB JE DAT AANGEPAKT?

“Via hun Facebook-pagina kwam ik in contact met de eigenaar, Jeff Moss. Een grote, bekende ondernemer in Nieuw-Zeeland en Australië. Naast California Burrito bezit hij nog zo'n tweehonderd modewinkels. Eigenlijk vroeg ik recht op de man af: ‘Ik ben geïnteresseerd om jouw formule op de Nederlandse markt te introduceren. Wat vind je hiervan, en wat moet ik doen?’ Daarna volgden drie enthousiaste gesprekken. Het klikte.”

HOE OVERTUIGDE JE 'DE GROTE BAAS' DAT NEDERLAND EEN NIEUWE GROEIMARKT KAN ZIJN?

“Tijdens mijn verblijf in Nieuw-Zeeland heb ik een ondernemingsplan geschreven. Over bijvoorbeeld de financiering, mogelijke locaties, groeiplannen. Ook heb ik uitgebreid marktonderzoek gedaan. De resultaten bevestigden mijn onderbuikgevoel: we springen in een niche. Nederland kent geen fastfoodformule met zulke hoogwaardige burrito's. Dat gaf de doorslag.”

WAT WAS DE GROOTSTE UITDAGING TOEN JE DE FORMULE VAN NIEUW-ZEELAND NAAR NEDERLAND HAALDE?

“Het afstemmen van de masterfranchise-overeenkomst. Daarom ben ik in Nederland meteen om de tafel gegaan met Frans Groeliker van Baker Tilly Berk, al meer dan dertig jaar de belastingadviseur van onze familie. Samen met Arnout Veldhuizen, bedrijfsjurist bij Baker Tilly Berk, hebben we het



OVER CALIFORNIA BURRITO

The Original California Burrito Company is in 1992 opgericht in New York, waar de keten al snel een groot succes werd. Eigenaar David Rosenberg verkocht uiteindelijk deze vestigingen en startte in 2011 met ondernemer Jeff Moss een nieuwe keten in Auckland. Moss en Rosenberg runnen de formule samen, waarbij Moss een meerderheidsaandeel heeft. Inmiddels tellen Nieuw-Zeeland en Australië veertien California Burrito-vestigingen. Renee van der Most introduceert de formule nu in Europa. De masterfranchise-overeenkomst geldt namelijk niet alleen voor Nederland, maar voor heel Europa.

The Original California Burrito Company
Oude Leliestraat 5, Amsterdam
www.californiaburrito.nl

hele contract uitgeplozen. Telkens stelde Arnout de vraag: 'Hoe zie je dat in de praktijk voor je?' Een eyeopener. Er stonden aardig wat passages in die voor mij nadelig konden uitpakken. Ja, daar schrok ik van. Die eerste versie was een wurgcontract, als ik heel eerlijk ben. Ik moest stevig gaan onderhandelen."

OVER WELKE PUNTEN WILDE JE PER SE ONDERHANDELEN?

"Stel, de Nieuw-Zeelandse franchisegever en ik zouden een meningsverschil krijgen. Dan kreeg hij de volmacht om namens mij te beslissen. Over welk issue dan ook. Daarnaast werd ik zakelijk én privé aansprakelijk gesteld – óók als mijn toekomstige sub-franchisenemers in gebreke bleven. Dat is natuurlijk onwerkbaar."

DAT MOET EEN PITTIG ONDERHANDELINGSTRAJECT GEWEEST ZIJN.

"Het verliep eigenlijk prima. Arnout en Frans adviseerden om ongunstige passages te wijzigen

of te laten vervallen. Via het internationale Baker Tilly-netwerk vonden zij razendsnel een Nieuw-Zeelandse advocaat, die onze aanpassingen op rechtsgeldigheid checkte. Vervolgens schakelde Arnout zelf met de jurist van California Burrito. Dit verliep soepel en in goed overleg. Ondertussen hield ik contact met Jeff Moss over het traject. Uiteindelijk gaf hij lachend toe dat ik een goede onderhandelaar ben. Dat heb ik geleerd van mijn vader, antwoordde ik. Die zegt altijd: 'Ga nooit op het eerste bod in!'"

JE HOORT VAAK DAT JE BINNEN EEN FRANCHISEFORMULE WEINIG VRIJHEID HEBT. STEL, HET BEDRIJF IN NIEUW-ZEELAND INTRODUCEERT EEN NIEUWE BURRITO. MOET JIJ DIE VERPLICHT IN JE ASSORTIMENT OPNEMEN?

"Dat gaat in overleg. Zo hebben we dat afgesproken. Verder krijg ik veel vrijheid.

Als masterfranchiser, de baas van California Burrito in Nederland, moet ik tenslotte het merk opbouwen. Dat vraagt soms om een andere marktbenadering. McDonalds heeft ook een McKroket, om maar een voorbeeld te noemen. Zo wil ik de 'Burrito van de Maand' introduceren. Een typisch Hollands fenomeen, dat ze in Nieuw-Zeeland niet kennen. Ook kopen wij groente en vlees bij lokale boeren. En als ik, om maar even een fictief voorbeeld te noemen, een Mexicaanse polkaband op De Dam wil laten rondlopen, dan hoef ik niet eerst naar Nieuw-Zeeland te bellen voor akkoord."

DE LAATSTE JAREN KIEZEN STEEDS MEER JONGE STARTERS VOOR FRANCHISE. WAT SPREEKT JOU AAN IN DEZE ONDERNEMINGSVORM?

"Je kunt een bestaand concept verder uitbouwen. Franchise is voor mij een ideale leer-school: je bouwt niet *from scratch* je producten en merk op, waardoor je je direct op de nieuwe markt kunt focussen. Daarom was ik al jaren op zoek naar een unieke buitenlandse formule voor Nederland. Ik hield mijn ogen overal open."

NOEM ÉÉN ADVIES DAT JE MEE WILT GEVEN AAN STARTENDE FRANCHISEONDERNEMERS.

"Werk direct met arbeidsovereenkomsten. Als kersverse ondernemer start je vaak enthousiast allerlei samenwerkingsverbanden. Dat deed ik ook. Maar zonder goede afspraken kunnen verwachtingen uit elkaar lopen. En, geloof me, in zo'n turbulente opstartfase zit je niet op onenigheid te wachten. Over uitbetalingen bijvoorbeeld. Overigens hebben de bedrijfsjuristen van Baker Tilly Berk ook onze arbeidsovereenkomsten nauwkeurig doorgenomen en aangepast."

WE ZITTEN NOG IN DE NASLEEP VAN DE CRISIS. WAAROM DURF JE HET AAN OM JUUST NU EEN BEDRIJF TE STARTEN?

"Crisis, crisis... Natuurlijk zijn het financieel lastige tijden. Maar als ik te lang wacht, is een ander mij voor. In een nichemarkt moet je niet treuzelen. Daarom is dit voor mijn gevoel toch het juiste moment. Bovendien is de foodbranche economisch stabielier dan bijvoorbeeld de bouw."

ONDERNEMEN ZIT IN JE FAMILIE. HEEFT DIT JE GEÏNSPIREERD?

"Absoluut. Thuis vertelde mijn vader honderd-uit over 'de zaak'. Van die verhalen heb ik veel geleerd en al op de middelbare school wist ik: ik word ook ondernemer. Ik heb auto's gewassen, ramen gelapt, broodjes op school verkocht, een bedrijfje in zonnepanelen gerund. Ik houd van de vrijheid en de risico's. Je idee kan aanslaan, maar ook totaal mislukken. Die spanning trekt me aan."

WAAROM STAP JE EIGENLIJK NIET IN HET FAMILIEBEDRIJF?

"Mijn vader laat me vrij, en grapt altijd: 'Ga het eerst maar eens ergens anders verpesten.' Maar ik zeg nooit nooit. Het bedrijf zit in mijn bloed. Mijn zus werkt nu ook in de zaak en ik voltooi er momenteel mijn afstudeerstage voor Commerciële Economie. Ik vind het bijzonder dat Koninklijke Van der Most al 109 jaar succesvol is en ben trots op wat mijn vader heeft bereikt."

MAAR DE KOMENDE JAREN GA JE HELEMAAL VOOR CALIFORNIA BURRITO. WAT ZIJN JE AMBITIES?

"Binnen vijf jaar wil ik zelf vijf vestigingen hebben. Het plan is om het tweede restaurant binnen een halfjaar te openen, ook in Amsterdam. Daarnaast streef ik naar vijftien franchisefilialen. Dus enthousiaste ondernemers kunnen gerust eens bij me informeren."

ADVISEUR FRANS GROELIKER

"Grip, dat is wat een eigenaar op zijn merk wil houden. Met liefst zo min mogelijk vrijheid en zo veel mogelijk aansprakelijkheid voor de franchise-



nemers. Begrijpelijk. Toch is het belangrijk dat een (master)franchiseovereenkomst aan de belangen van beide partijen recht doet. Bovendien zit je ook niet op juridische verrassingen te wachten. Daarom adviseer ik altijd om een van onze bedrijfsjuristen in te schakelen. Zo'n expert bekijkt welke passages gewijzigd of weggehaald kunnen worden. Onderbouwing is dan belangrijk, want je moet de franchisegever wél overtuigen. We hebben Renee van der Most bijvoorbeeld geadviseerd om te onderhandelen over zijn aansprakelijkheid en de franchisefee, de royalties van de California Burrito-formule. En met succes. Zijn feepercentage ligt nu lager, terwijl de franchisegever meer bijdraagt aan marketing en productontwikkeling. Hier plukt Renee in Nederland de vruchten van. Onderschat ook de fiscale bepalingen niet. De buitenlandse franchisegever wilde dat Renee eventuele bronheffingen volledig zelf zou betalen. Dit is nu komen te vervallen. Kortom, spreek af dat je als franchisenemer niet voor alles aansprakelijk bent, maar risico's met de franchisegever deelt. Ondernemen doe je tenslotte samen."

BTB

meer weten? Onze specialisten kunnen u alles vertellen over franchise en franchising. Of u nu franchisenemer of franchisegever bent. Raadpleeg uw eigen adviseur voor meer informatie.