

AH-franchisers geven het nakijken

Winkels van zelfstandige ondernemers zijn rendabeler dan filialen. Feitelijk wist iedereen dat al, maar nu is het wetenschappelijk onderbouwd. Speciaal voor het 25-jarig jubileum van de AH-franchisevereniging deed het EFMI onderzoek. De resultaten zijn te lezen in het boek '25 jaar AH franchisers. De kracht van de combinatie: van formule en ondernemerschap'.

Uit het onderzoek blijkt onder meer dat de omzetgroei per transactie bij AH-franchisers beduidend hoger ligt dan bij de filialen: 7,3% versus 5,0% gedurende de eerste helft van dit jaar in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Het aantal transacties steeg in die periode bij de franchisers met 9,6% tegen 7,0% bij de filialen. De verschillen in omzet- en volumegroei nemen nog grotere vormen aan. Het volume steeg 13,5% tegen 8,7% bij filialen en de omzetgroei kwam bij de ondernemers uit op 17,9% tegen 12,4% bij de filialen.

Hoewel Dick Boer, president en ceo van Albert Heijn Arena, zich tijdens de presentatie verheugd toonde over de cijfers, nuanceerde hij wel het succes van de franchisewinkels versus de filialen. "Veel franchisers hebben een winkel in plattelandsgebieden, terwijl de filialen zich veelal

Beoordeeld criterium	AH Totaal	AH Franchise
Netheid winkel	7,63	7,77
Goede versafdeling	7,64	7,66
Ruime keuze artikelen	7,67	7,60
Goede kwaliteit artikelen	7,81	7,83
Aantrekkelijke aanbiedingen	7,26	7,42
Lage prijzen	6,78	6,88
Vriendelijk personeel	7,73	7,98
Aanwezigheid alle artikelen	7,22	7,37
Wachttijden bij de kassa	7,24	7,50
Informatie gezonde voeding	6,92	6,93

(Bron: GfK zomerrapport 2008)

Bestellen

Het boek '25 jaar AH Franchisers' is te bestellen via vahfr@pinbizz.nl of door een schriftelijk verzoek in te dienen via Antwoordnummer 441, 7000 WB Doetinchem. De kosten voor het boek bedragen € 40 (exclusief € 5,84 verzendkosten en BTW).



in de stedelijke gebieden bevinden. In de steden is het contact met de klant veel minder sterk en is local marketing veel moeilijker in te vullen. Wat dat betreft hebben franchisers vaak een voorsprong op onze filialen."

Schokkende cijfers

Uit Delphi-onderzoek van het EFMI blijkt dat zelfstandige ondernemers binnen AH franchise hun formule een rapportcijfer 8,8 geven. Een bijzonder goed resultaat wanneer in acht wordt genomen dat het gemiddelde cijfer van alle zelfstandige ondernemers in Nederland uitkomt op een 6,3. Die magere voldoende is inclusief het positieve oordeel van de AH franchisers. Met andere woorden: zelfstandige ondernemers die niet aan Albert Heijn verbonden zijn, denken zeer negatief over hun eigen formule.

In het boek wordt ook ingegaan op de toekomst van franchise in Nederland. Uit het onderzoek blijkt dat iedereen het er wel over eens is dat zelfstandig ondernemerschap alleen als franchiseconcept blijft bestaan. Binnen franchise blijkt hard franchise de enige kansrijke optie. Want alleen dan kunnen ondernemers zich concentreren op het tevreden stellen van de klant.

René de Wit