

Hard franchise levert meeste klantwaarde

17-10-2007 00:00

De beste methode om winkels goed te laten draaien is hard franchise. Deze methode combineert centraal formulebeleid en lokale marktkennis. Dat blijkt uit onderzoek van de Rabobank.

Het onderzoek beoordeelde vijf formules: een inkooporganisatie, vrijwillig filiaalbedrijf, soft franchise, hard franchise en het ketenbedrijf. Een goede samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer blijkt van cruciaal belang voor een goed draaiende winkel. Winkels die vast zitten aan allerlei regels kunnen minder goed inspelen op de lokale behoeften. De factor prijs speelt hierin geen grote rol. Onder de grote franchiseformules komen nauwelijks winkelketens voor die zich puur op prijs richten.