

Maxeda beweegt (een beetje)

09-11-2017 09:00



De [Formido's wikken en wegen](#). Intussen hebben ze in gezamenlijkheid een mandaat gegeven aan de advocaten van AG Hart en [de retailadviseurs van Marshoek](#) om een paar zaken uit te zoeken. Hoe zit het bijvoorbeeld met [de overlap tussen Formido's en Praxis-winkels](#)? En met de [zorgplicht van Maxeda](#) als franchisegever? Kan Maxeda zomaar het contract opzeggen? Hebben ondernemers kans op de Formido-naam? Hoe zit het met het concurrentiebeding uit het Formido-contract? Kunnen einddata van de contracten gelijkgetrokken worden? En wat mag er straks nog wel en niet als je Praxis bent geworden?

Niet? Dan overnamebod

Maxeda maakt intussen voort met de gesprekken. Uit alle signalen die MIX oppikt, valt op te maken dat de franchisegever beslist zo veel mogelijk winkels wil toevoegen aan het Praxis-netwerk [om Praxis echt de grootste bouwmarkt-keten van Nederland te maken](#). [Praxis groeit](#) en Formido-ondernemers met een winkels op Maxeda's verlanglijstje, krijgen soms een overnamebod. En na aarzeling soms nog een hoger bod.

Ook co-formule

En (sommige) ondernemers die hun Formido combineren met een andere formule, krijgen daar bij Praxis ineens ook ruimte voor. We hoorden van een ondernemer die Jumper mag meenemen naar Praxis en van een ondernemer die zijn Thuisin-verfshop mag aanhouden als hij overgaat naar Praxis.

Knelpunten

Maar er blijven voldoende knelpunten over. Formido's die nu merken als Wijzonol en Sikkens voeren, kunnen daar wellicht naar fluiten als ze Praxis worden. Niet omdat Praxis die merken niet wil voeren, maar omdat de

fabrikanten die merken waarschijnlijk liever weghouden bij Praxis.

De wisseling in assortiment is sowieso een heet hangijzer. Maxeda vergoedt wel de kosten voor de ombouw, maar het assortiment is het pakkie-an van de ondernemers. Formido neemt een deel van het assortiment misschien wel in voor uitverkoop in de eigen winkels en een deel kan terug naar leveranciers. Maar de rest moet de ondernemer zelf uitverkopen. [Zie de rekensom die Maxeda misschien wel maakte.](#)

Voorraad en intensiteit

En dan hebben we het nog niet eens over zijn lokale - niet-centrale - assortiment. Of over de voorraadintensiteit van Praxis. Die is beduidend hoger dan die van Formido. Met meer artikelen, meer stuks per artikel en veel meer wisselingen en centrale acties dan de meeste Formido's gewend zijn. Dat geeft extra druk qua handling en qua financiën.

Anderen op vinkentouw

KlusWijs en DGN zitten intussen op het vinkentouw en geven de Formido's een alternatief. KlusWijs ontving intussen een stuk of 25 ondernemers met een dertigtal winkels. Zij werden geïnformeerd over de formule met al zijn concepten en kregen een kijkje in [de KlusWijs Extra van de familie Kommer in Schoonhoven](#). Volgende week ontvangt DGN de Formido's in [de nieuwe Hubo-pilotstore in Woudenberg](#). Met dat concept wil DGN bestaande Hubo's, Multimates en mogelijk ook Formido's een strategische positie geven op het service-spectrum van de DHZ-retail. In gesprek met ondernemers hoort MIX dat ze elkaar op het hart drukken niet te snel te beslissen en eerst alle opties aan te horen en af te wegen.

Marc Nelissen