

Formido's Van den Ham: 'Laat de ondernemer zelf het verhaal doen'

14-12-2012 01:00



Jullie hielden in de laatste edities een nogal opvallende actie, waarin nieuw toegetroeden franchisenemers vertellen over hun ervaring met de overgang naar Formido?

Jan van den Ham: "Dat klopt. Wij willen in deze roerige tijden waarin omzet en rendement onder druk staan, laten weten dat wij hen met onze kennis van de markt, gekoppeld aan onze ervaring, terzijde willen staan om

hun doelstellingen te realiseren. Dit doen wij uiteraard al voor de bestaande franchisenemers maar wij willen dat tevens aanbieden aan nieuw toetredende franchisers.”

Waarom laten jullie de ondernemers, die de stap naar Formido hebben gezet, aan het woord en vertellen jullie het niet zelf?

“Voor ons staan de ondernemer en zijn lokale markt centraal. Wij kunnen dus wel zélf vertellen wat wij voor de ondernemer kunnen betekenen, maar uiteindelijk gaat het erom hoe de ondernemer de

overstap naar de Formido-formule heeft ervaren en vooral wat de geboekte resultaten zijn. Daarom laten wij liever de ondernemer aan het woord. als geen ander kunnen de nieuw toegetreden franchisers rapporteren over de resultaten en de invloed daarvan op hun exploitatie vanaf het moment van toetreding tot heden. De nieuwe tot Formido toegetreden franchisers zijn graag bereid

derden te vertellen hoe de overstap naar de Formido-organisatie aan hun verwachtingen heeft voldaan.”

En wat iedere ondernemer wil weten: boeken jullie resultaat?

“Iedere lokale situatie is natuurlijk verschillend. Wij zullen dus niet zomaar roepen dat iedereen die overstapt naar Formido een dikke omzet en rendementsverbetering realiseert. Voordat wederzijds

besloten wordt om te komen tot een samenwerking, wordt een gedegen marktonderzoek verricht op basis waarvan de uiteindelijke beslissing tot toetreding tot Formido wordt genomen. de ondernemers

die in de afgelopen periode zijn overgestapt, zijn echter zo tevreden met het resultaat dat zij direct wilden medewerken aan de campagne. En dat is nu precies waarop wij trots zijn: franchiseondernemers die zelf aan kandidaatfranchisers willen vertellen wat de kracht van de Formido-formule voor hen betekent.”

KADER

‘De no-nonsensesfeer spreekt me aan’

Johannes Veenstra startte in februari van dit jaar met de exploitatie van de Formido-bouwmarkt in Urk en is erg te spreken over de samenwerking. “Formido is een ontzettend constructieve partij. De lijnen met de organisatie zijn kort en ik kan altijd de juiste mensen bereiken. de no-nonsensesfeer bij Formido spreekt me aan. Je krijgt een hoge mate van vrijheid bij de samenstelling van het assortiment, toegespitst op de behoeften van de lokale bevolking. Bovendien organiseert Formido

vaktrainingen voor het personeel, wordt er regelmatig een mysteryshopper langs gestuurd en worden er scherpe acties opgezet.

KADER

'Wekelijks contact met het hoofdkantoor'

Lars Atema was eigenaar van een Doeland-bouwmarkt in Stiens (Friesland), die in 2008 uit zijn jasje was gegroeid. "Omdat we toch een ander bord boven de deur moesten hangen, keken we eerst even rond. Formido had de beste papieren. Een echte bouwmarkt, onderdeel van de Big Four. Je kunt je lokale karakter als zelfstandig ondernemer behouden, maar profiteert wel van de goede inkoopcondities en bijvoorbeeld de krachtige folder. Het heeft in mijn bouwmarkt voor een aanzienlijke omzetverhoging gezorgd. Ook de begeleiding vanuit het hoofdkantoor is prima, we hebben wekelijks contact."

Marc Nelissen