

## BEOORDELINGSMODEL HAVO/VWO-HBO/WO | Opdracht Franchising

Voor de vijf deelopdrachten te zamen zijn in totaal maximaal 34 scorepunten te verdienen.

- 4p 1 Bij het maken van deze opdracht mogen de leerlingen geen zicht hebben op de verdere opdrachten.

### Een probleemstelling bestaat uit een (concept-)onderzoeksvraag en een aanduiding van het belang van beantwoording van die vraag.

Voorbeelden van een goede onderzoeksvraag zijn:

(Wat is franchising en ...)

- waar moet je op letten als je franchisenemer wordt?
- wat zijn de belangrijkste voor- en nadelen van franchising?
- waarom is franchising interessant voor een beginnend ondernemer?
- wat verandert er door de nieuwe wet in de franchise-constructie?

Het onderzoeksbelang kan allerlei vormen aannemen, maar de deelnemer moet aangeven bij welke doelgroep een leemte in de kennis wordt gevuld met het onderzoek, of welk (gunstig) effect het onderzoek kan hebben voor de genoemde doelgroep, bijvoorbeeld:

#### Voorbeelden van belang omschrijven met doelgroep (2 punten)

(Dit onderzoek is van belang)

- omdat jongeren bij gebrek aan kennis bijna nooit kiezen voor franchising terwijl dit wel een veilige manier is om een eigen bedrijf te starten
- omdat jongeren zich niet goed realiseren welke nadelen er (voor de franchisenemer) allemaal zitten aan franchising
- omdat ouderen / minder draagkrachtigen wel hulp kunnen gebruiken bij het starten van een onderneming

#### Voorbeelden van belang omschrijven zonder doelgroep (1 punt)

- omdat franchising in deze tijd een ideale gelegenheid biedt om een eigen bedrijf te beginnen
- omdat het mensen ertoe kan aanzetten (niet) als franchiser te gaan starten

goede onderzoeksvraag	1 scorepunt
belang voor een doelgroep aangegeven	2 scorepunten
belang aangegeven zonder doelgroep te noemen	1 scorepunt

6p 2 Voor het maken van deze opdracht krijgen de leerlingen 30 minuten tijd.

**Idealiter kiezen de leerlingen voor tekst 1, 4, 5 en 8. De bijbehorende motivering kan bestaan uit vier of meer uitspraken zoals onderstaande:**

tekst 1 De tekst van de Kamer van Koophandel is van een betrouwbare bron en geeft een objectief beeld: er worden voor- en nadelen van soft en hard franchising en aandachtspunten in benoemd.

tekst 2 geeft een stappenplan dat veel te gedetailleerd is. Daarom is de tekst niet goed bruikbaar voor de opdracht.

tekst 3 is een krantenartikel over onvrede bij franchisenemers, met name over de macht van de franchisegever, maar dit is een tijdelijk probleem dat anekdotisch wordt belicht en dat inmiddels door de invoering van de nieuwe wet is achterhaald.

tekst 4 geeft heel expliciet een groot aantal voordelen van franchising aan.

tekst 5 geeft een goed overzicht van de veranderingen door de nieuwe Franchise-wet, met bespreking per punt. De voordelen worden neutraal gebracht, dus wel goed lezen om de positieve dingen als zodanig te herkennen.

tekst 6a bespreekt op formele manier de invoering van de nieuwe Franchisewet. Lijkt bruikbaar, maar is het feitelijk niet, want geeft weinig inhoudelijke informatie. 6b gaat vooral om het standpunt van de BOVAG.

tekst 7 over het conflict bij Domino Pizza, is heel erg lang en inhoudelijk vergelijkbaar met tekst 3, alleen gaat het hier over een andere onderneming. Niet erg bruikbaar dus.

tekst 8 geeft heel expliciet een groot aantal nadelen van franchising aan.

per juist gekozen bron plus goed verwoorde motivering 1 scorepunt toekennen tot een maximum van 4

bij maximaal twee verkeerd gekozen teksten maar een overtuigende motivering maximaal 2 scorepunten toekennen

### 6p 3 Voor- en nadelen van franchising

In elk van de zes cellen van onderstaande tabel moet (minstens) één voordeel en één nadeel worden genoemd.

voor de beste bronnen 1, 4, 5 en 8

De kern van een goed antwoord is hieronder weergegeven. Andere formuleringen zijn natuurlijk toegestaan.

	<b>voordelen</b>	<b>nadelen/ risico's</b>
<b>financieel</b>	b1 : minder kosten voor reclame / goedkopere inkoop b4: je blijft als franchisenemer zelfstandig ondernemer b4: je hebt hogere omzet b4: lagere (over)headkosten b4: minder financieel risico bij personeelsproblemen b4: voordeel van gemeenschappelijke afspraken met derden	b5: (onredelijk hoge) vergoedingen voor gemeenschappelijk zaken die verplicht gebruikt worden (software, overhead, marketing enz.) b8: niet altijd is de door de franchisegever aangewezen locatie geschikt b8: er is te veel aandacht voor nieuwe vestigingen / te weinig ondersteuning voor bestaande leden
<b>organisatorisch</b>	b1: veel vrijheid (bij soft franchising) b4: ieder doet waar hij goed in is b4: je wordt geholpen met de marketing / er is centrale begeleiding door de franchisegever b4: je kunt lokaal verschil maken b4: herkenbare uitstraling b5: overleg over nieuwe elementen in de formule b5: instemmingsrecht bij veranderingen	b1: regels en contractuele verplichtingen b5: te veel aan de leiband moeten lopen (krijgen bv een kleiner afzetgebied) b8: je bent er niet van verzekerd dat de formule goed is b8: niet altijd is het handboek met afspraken adequaat b8: soms te weinig intern overleg
<b>beroepsmatig / vakinhoudelijk</b>	b1: ondersteuning door franchisegever b4: je kunt profiteren van de vakkennis in de organisatie b4: door centrale bemoeienis meer tijd voor vakinhoudelijke zaken	b1: aangewezen inkooppartijen / geen keuzevrijheid

LET OP: zie ook de tabel op de volgende bladzijde

Omdat men ook van de andere bronnen gebruik mag maken, zijn in onderstaande tabel gegevens uit bron 2, 3 en 7 overgenomen (tekst 6 is hier expres overgeslagen!)

	<b>voordelen</b>	<b>nadelen</b>
<b>financieel</b>	b2 : goedkoper inkopen b2: mogelijkheid tot financiering b2: mogelijkheid tot huur pand	b2: fee afdragen b2: omzetvoorwaarden b2: bedrijfsoverdracht is lastig  b3: geen goodwill bij beëindiging → onder oude wet!  b7: franchisenemers zitten 'in de tang' en worden uitgeperst / nemen te veel winst af b7: franchisenemers zijn bang voor de centrale organisatie / hebben minder macht
<b>organisatorisch</b>	b2: naambekendheid van de franchisegever b2  b7: goede voorwaardelijke ondersteuning (boekhouding, logistiek, interieur)	b2: minder vrijheid b2: concurrentiebeding  b3: bemoeizucht b3: dwang om bv centrale software te gebruiken  b7: internationale verschillen tussen franchisegever en franchisenemers
<b>beroepsmatig / vakinhoudelijk</b>	b2: ondersteuning door franchisegever b2 opleidingsmogelijkheden  b7: verzekerd van kwaliteit bij inkoop van goederen	b2: dwang tot aangewezen inkooppartners

per juist benoemd voordeel of nadeel uit beide tabellen één scorepunt toekennen, met een maximum van 1 punt per cel

Let op: geen scorepunt toekennen wanneer een voordeel of nadeel in een evident verkeerde cel staat.

**8p 4 Een tekst die wijst op de nadelen van franchising**

De tekst wordt beoordeeld aan de hand van onderstaande criteria:

- 1p inhoud: duidelijke uitleg over wat franchising inhoudt inclusief een enkel voordeel
- 2p inhoud: enkele overtuigende nadelen van de franchising-constructie
- 1p inhoud: een duidelijk advies of duidelijke waarschuwing
- 1p duidelijke opbouw en bijpassende vormgeving van de tekst
- 2p publiekgerichtheid van de tekst (aangepast aan het publiek dat uit serieus geïnteresseerde jongeren bestaat)
- 1p taalkundige correctheid van de tekst (bij meer dan 3 fouten in spelling en/of zinsbouw 0 scorepunten toekennen)

**10p 5 een presentatie die jonge afstudeerders enthousiast maakt om een franchise-onderneming te starten**

De presentatie wordt beoordeeld op de volgende aspecten:

- 1p inhoud: duidelijke uitleg over wat franchising inhoudt
- 2p inhoud: enkele overtuigende voordelen van de franchising-constructie
- 1p inhoud: minstens één duidelijk voorbeeld dat positief is
- 1p inhoud: een duidelijk advies
- 1p duidelijke opbouw en bijpassende vormgeving van de tekst in de powerpoint/ in het gebruikte medium
- 1p enthousiaste toonzetting, overtuigingskracht
- 3p algemene presentatietechnische eisen (contact met het publiek, lichaamshouding, goede verstaanbaarheid enzovoorts)