

Franchiseformule gaat verder als coöperatie

# Gefeliciteerd met Thuis- kantoor 3.0



Arnold Theuws, directeur Quantore Europe: "De ondernemers hebben de regie over hun toekomst, het is aan hen om er een succes van te maken".

Het voortbestaan van Thuis Kantoor is gewaarborgd. De formule gaat verder **onder de hoede** van Quantore Europe. De leden hebben tijdens een bijeenkomst in Rosmalen besloten dat ze als coöperatie verder willen. Voor de **aangesloten ondernemers** verandert er voorlopig niets. De franchiseraad van Thuis Kantoor buigt zich komend halfjaar over de **oprichting van een coöperatie** en de invulling van de formule.

door Jaap van Ekeris

Quantore-directeur Arnold Theuws toont zich verheugd, na afloop van de bijeenkomst op de Paper & Convenience Show. "Gefeliciteerd met Thuis Kantoor versie 3.0", grapt hij en daarmee krijgt hij de lachers op zijn hand. Even daarvoor hebben de ongeveer twintig aanwezige Thuis Kantoor-ondernemers eensgezind besloten dat de winkel formule wordt voortgezet. De leden zorgen zelf voor de invulling, Quantore faciliteert. Theuws: "Je praat over een sterke merknaam, met goede winkels. We geven de formule graag terug aan de ondernemers. Zij hebben de regie over hun toekomst, het is aan hen om er een succes van te maken."

**TROTS EN BLIJ** | Bij de leden van de franchiseraad overheersen trots en blijdschap. "We zullen er samen de schouders onder zetten", zegt voorzitter Gerard Tomez. "Er is ruimte in de markt voor een goede soft-franchiseformule. We zijn blij dat we Thuis Kantoor mogen voortzetten. Quantore heeft zich voor driehonderd procent positief opgesteld!" Onlangs maakte Retail Development Company

(RDC) bekend dat het de in 2001 opgerichte formule wilde 'terugverkopen' aan Quantore. Daarna was het even onzeker wat er zou gebeuren. Door de oprichting van een coöperatie is die onzekerheid van de baan.

Tomez: "De formule is destijds ontwikkeld vanuit een coöperatieve gedachte terwijl RDC werkte met een franchiseconstructie. Het karakter van de Thuis Kantoor-ondernemers is dat ze al jarenlang bestaan en dus weten hoe je moet inkopen en een winkel runt. Ze noemen dat weleens eigenwijs, maar je kunt het ook zien als zelfbewust. Het opleggen van richtlijnen is dan lastig; zeker als je wilt werken vanuit een coöperatieve gedachte. Ik begrijp de keuze van RDC wel om de formule weer te verkopen. Wij gaan nu overleggen over de invulling en de mogelijkheden." Het komende halfjaar verandert er voor de ruim vijftientig leden niets. De franchiseraad gebruikt die periode om de formule in de steigers te zetten. Diverse werkgroepen gaan hiermee aan de slag. In april volgt een terugkoppeling.

**GEEN FRANCHISEFORMULE** | RDC had Thuis Kantoor, dat zich richt op de particuliere en kleinzakelijke consument, de afgelopen drie jaar onder haar hoede. Directeur Jos Boot: "We hebben een meerjarenstrategie ontwikkeld die loopt tot 2015. Hierin staat onder meer dat we een franchise- en inkooporganisatie willen worden. Die keuze heeft gevolgen voor je portfolio. Thuis Kantoor is destijds opgezet als dienst voor de Quantoreklanten en is later in een franchisejasje gegoten. Wij kwamen tot de conclusie dat het niet echt onder de vleugels van een organisatie als Quantore kon vallen." De verkoop werd volgens Boot versneld door de huidige economische situatie. "Het is lastig om rendementsbijdragen te realiseren. Aan de consumentenkant loopt het moeizaam dus moet je aan de achterkant besparen, dat kan alleen door margeverbetering. Dan kom je uit bij Quantore als voornaamste leverancier." «

"Welkom bij thuis Kantoor 3.0."