



Ondernemen met Olympia

Inhoudsopgave

- 1. Sluit je aan bij de beste franchiseformule in de uitzendbranche** 2
- 2. Olympia geeft werk betekenis** 2
- 3. Dit beloven we jou als franchisenemer bij Olympia** 3
 - 3.1 Groei op jouw manier binnen onze succesformule 3
 - 3.2 Boost je lokale ondernemerschap aangevuld met topklanten uit ons netwerk 4
 - 3.3 Behaal simpelweg klinkende resultaten 6
 - 3.4 Draag concreet bij aan een betere samenleving 7
- 4. Duidelijke en transparante afspraken** 8
- 5. Onze kernwaarden** 10
- 6. Ben jij onze nieuwe franchisenemer?** 10
- 7. Het vervolg** 12

1. Sluit je aan bij de beste franchiseformule in de uitzendbranche

Wist je dat Olympia de grondlegger van het franchisemodel binnen de uitzendbranche is? Onze franchisenemers profiteren al jaren van een bewezen succesformule. Binnen onze formule krijg je kaders en de ruimte om op je eigen manier te groeien. Olympia biedt het meest uitgebreide dienstenpakket voor franchisenemers in de uitzendbranche. Olympia wil groeien met meer franchisevestigingen. Simpelweg omdat we geloven in het franchisemodel. We geloven in de kracht van schaalbaarheid, centralisatie, standaardisatie, collectief opereren en een efficiënte taakverdeling. Tegelijkertijd geloven we ook in zelfstandig ondernemerschap van onze franchisenemers die in hun regio geworteld zijn. We zoeken nieuwe franchisenemers die bestaande vestigingen overnemen of nieuwe vestigingen willen exploiteren in nog onontgonnen werkgebieden. Klik hier voor een actueel overzicht van alle [vestigingen](#) en [beschikbare werkgebieden](#).



“Alleen ga je sneller, maar samen kom je verder. Daarom werk ik graag in een formule samen met Olympia.”

Brigitte van Beurden, ondernemer van het jaar 2023

2. Olympia geeft werk betekenis

Olympia behoort tot de top 10 arbeidsmarktbemiddelaars van Nederland en is de grootste franchiseformule in de uitzendbranche. Sinds 1969 helpt Olympia mensen aan werk, vooral in operationele beroepen in de focussegmenten:

Logistiek

Industrie

Afval-
verwerking

Gemeentelijke
overheid

Klantcontact-
centers

In 2023 waren er via Olympia elke dag ongeveer 15.000 flexkrachten betekenisvol aan het werk. Dit realiseren we vanuit ca. 130 vestigingen en zo'n 850 collega's. Onze purpose is het leiden van de maatschappelijke transitie naar werk van betekenis. Onze bijbehorende missie is mensen en organisaties te gidsen door deze transitie. Wij zien een toekomst waarin werk een betekenisvolle activiteit is, waaruit ieder individu voldoening haalt.

Dat we al jaren betere resultaten laten zien dan onze branchegenoten is geen toevalstreffer. Dit heeft alles te maken met de keuzes die wij maken. We kiezen duidelijk voor focussegmenten. We kiezen voor een hybride model van zowel eigen vestigingen en een groeiend aantal franchisevestigingen. We kiezen voor een gezond evenwicht tussen landelijke, grote klanten (Key Accounts) en lokale MKB Accounts. En bovenal houden we vast aan onze purpose en missie: we begeleiden onze flexkrachten naar werk van betekenis in onze focussegmenten.

Lees meer over Olympia, onze visie op de Flex-markt, onze (financiële) prestaties, onze maatschappelijke impact en onze ambities in het meeste actuele [Financieel Jaarverslag](#) en [Maatschappelijk Jaarverslag](#).

3. Dit beloven we je als franchiseondernemer bij Olympia

 Groei op jouw manier binnen onze succesformule	 Boost je lokale ondernemerschap, aangevuld met topklanten uit ons netwerk	 Behaal simpelweg klinkende resultaten	 Draag concreet bij aan een betere samenleving
--	---	---	---

3.1 GROEI OP JOUW MANIER BINNEN ONZE SUCCESFORMULE

Doorgroeimogelijkheden binnen Olympia

Een van onze kernwaarden is groeien met betekenis. Dit maken we in onze organisatie waar. Franchisenemers kunnen bij ons groeien in hun persoonlijke ontwikkeling, maar ook in hun zakelijke ambities. Je maakt een snelle persoonlijke ontwikkeling door als (startende) uitzendondernemer. In je vak groei je door de voortdurende focus op het vergaren van kennis en kunde. Doe je het goed met je vestiging? Dan zijn er wellicht mogelijkheden voor het openen van meer vestigingen. Olympia kent meer multi-unit-franchisenemers die je al voor gingen.



“Als intercedent begonnen bij Olympia en inmiddels 15 jaar ondernemer. Als ik terugkijk op alle resultaten en mijlpalen die mijn vestiging behaald heeft in die jaren maakt mij dat ontzettend trots.”

Mellanie Dellaert, franchisenemer Olympia Dordrecht

Olympia Academy: ontwikkeling voor jou en je personeel

Wij geloven dat 'een leven lang leren' bijdraagt aan geïnspireerd werken. Via de Olympia Academy bieden we onze opleidingen en ondersteuning aan. Van leiderschaps-programma's voor franchisenemers tot onboarding van nieuw personeel. Van arbeidsmarktcommunicatie tot opleidingen gericht op diversiteit/inclusie. Van het inzetten van een leermanagementsysteem tot HR-ondersteuning. Onze programma's bieden we klassikaal aan, via e-learning of blended learning.

Ruimte om te focussen op je sterke punten

Door gebruik te maken van het uitgebreide dienstenpakket van Olympia, besteed je veel minder tijd aan je bedrijfsvoering. Je creëert hiermee voor jezelf ruimte om te groeien in persoonlijke competenties waar jij lokaal het verschil mee kunt maken. Tijd en aandacht voor je klant. Tijd en aandacht voor je flexkrachten. Binnen de bedrijfsvoeringkaders van Olympia blijf je autonoom. Dat willen we ook vooral niet veranderen. Je hebt immers je eigen stijl van ondernemen, managen en commercie waarmee je op jouw manier lokaal successen kunt behalen.

Persoonlijke begeleiding van onze franchisenemers

Olympia begeleidt je bij de exploitatie van jouw eigen vestiging. Dit doen we door middel van begeleiding vanuit onze Managers Franchise. Zo plannen we meerdere business reviews per jaar en sparren we samen over het budget- en jaarplan. Daarbij maken we gebruik van de data die Olympia uit haar systemen haalt. We kunnen meer inzicht verstrekken door (anonieme) benchmark-rapportages van collega-vestigingen. Onze franchisenemer kan persoonlijk en met zijn bedrijf groeien door de inzichten (best practises) van zijn of haar collega's.

3.2 JE LOKALE ONDERNEMERSCHAP, AANGEVULD MET TOPKLANTEN UIT ONS NETWERK

Boost je topklanten voor een topomzet voor onze franchisenemers

Olympia richt zich met haar centrale salesapparaat en het bidmanagement op grote Key Accounts. Deze accounts kennen een steeds strikter inkoopbeleid dat gericht is op het inkopen van de beste kwaliteit voor de beste prijs, tegen de beste voorwaarden. Met Olympia zijn we in staat om tenders te winnen die door kleine of 'stand alone' uitzenders in de uitzendbranche eenvoudigweg niet gewonnen kunnen worden. Onze franchisenemers profiteren hiervan: gemiddeld genomen is ca. 60% van de omzet van onze franchisenemers afkomstig van Key Accounts. Onze basis is stabiel. We zijn in staat om onze Key Accounts voor lange tijd aan ons te binden: onze Key Accounts blijven gemiddeld langer dan 10 jaar aan ons verbonden.





Een eigen vestiging in een exclusief werkgebied met marktpotentie

Als franchisenemer van Olympia verkrijg je een exclusief werkgebied waarbinnen je je eigen vestiging kunt exploiteren. We analyseren de markt in het werkgebied. De grootte van het werkgebied bepalen we op basis van de marktpotentie en verzamelde marktdata. Op deze manier start je met een sterk fundament: het is aan jou om de marktpotentie in jouw regio te verzilveren. De vestiging wordt ingericht op basis van de Olympia-huisstijl en een doordacht Olympia-werkconcept. De ruimtes zijn of worden ingericht om te kunnen werken, te verbinden met je flexkrachten en interactie te hebben door te kunnen vergaderen of te lunchen. Ieder project is anders en vraagt daarbij om specifieke oplossingen. Met ons facilitymanagement coördineren we de (her)inrichting van onze vestigingen binnen ons werkconcept en onze huisstijl.

Profiteer van de landelijke marketingpower en merkkracht van Olympia

Als franchisenemer van Olympia heb je een marketing- en communicatievoordeel op je lokale concurrenten die als stand alone uitzendbureau opereren. Net als je lokale concurrent ben je een lokale speler met kennis van de lokale markt. Maar – in tegenstelling tot veel van je lokale concurrenten – kun je daarnaast profiteren van de merk-, marketing- en communicatiekracht van de landelijke speler Olympia. We ondersteunen onze franchisenemers zodat zij nog beter hun lokale marketing- en communicatie-activiteiten kunnen uitvoeren. Klanten en kandidaten kennen Olympia. Onze purpose is aantrekkelijk voor klanten en flexkrachten. Als lokale uitzendondernemer leun je op dit positieve merkimago van Olympia.

Kwaliteitswaarborging zorgt voor een hoge kwaliteitsstandaard in de markt

Olympia staat voor kwaliteit en betrouwbaarheid. Wij borgen onze eigen interne kwaliteitsstandaard en zorgen dat we compliant zijn met wettelijke vereisten. Al onze vestigingen conformeren zich aan ons kwaliteitssysteem. Waar relevant zijn we aangesloten bij externe kwaliteitslabels (zoals ABU, ISO 9001, ISO 14001, VCU, NEN 4400-01, SNA en de Nederlandse Franchise Vereniging). De hoge kwaliteitsstandaard die we ons zelf opleggen zorgt ervoor dat we continu verbeteren in onze bedrijfsvoering. Daarnaast heeft het een sterke commerciële functie. (Grote) klanten stellen meer en meer randvoorwaarden aan de kwaliteit van uitzendbureaus. Met Olympia zijn we steeds vaker in staat om het op dit vlak van onze concurrentie te winnen.

Ervaring in uitzenden, ervaring in franchising

Een franchiseformule is pas echt een succes als franchisenemers hun eerste contract verlengen. We hebben hier een fantastisch track record in waar we trots op zijn. Franchisenemers blijven aan ons verbonden ook ver ná de einddatum van de eerste contractperiode. We hebben de ervaring dus letterlijk in eigen huis. Onze franchise-nemers zijn bereid om hun kennis en ervaring te delen en beschikbaar te stellen aan nieuwe startende franchisenemers. Wil je hier meer gevoel bij hebben? Vraag het onze franchisenemers zelf. In het selectieproces voor nieuwe franchisenemers bieden we je daar alle mogelijkheid voor.

3.3 BEHAAL SIMPELWEG KLINKENDE RESULTATEN

Simpelweg een goed verdienmodel

Een bewezen en winstgevend verdienmodel. Dat is waar het uiteindelijk om draait. Bij Olympia bewijzen we dit al jaren: elke franchisenemer bij Olympia maakt winst. Onze ondernemende en actieve franchisenemers zijn in staat om een uitstekend en meer dan gemiddeld verdienmodel in de uitzendbranche te genereren. Bij Olympia zijn we goed in het behouden van MKB Accounts. Gemiddeld genomen blijven MKB Accounts ca. 13 jaar klant van Olympia. Dit track record geeft vertrouwen in de opbouw van een MKB-portefeuille voor je eigen vestiging. Olympia is al vanaf 1998 succesvol franchise geveer in de uitzendbranche en had in 2023 137 vestigingen. De gemiddelde omzet per vestiging was € 5,7 miljoen in 2023.

Profiteer van de schaalgrootte van Olympia

Olympia heeft een hybride model van ruim 130 eigen vestigingen en franchisevestigingen. We richten ons voor beide typen vestigingen op dezelfde hiervoor genoemde focussegmenten.

Eigen vestigingen – gerund door ondernemende vestigingsmanagers – zijn daarbij meer gericht op met name grootstedelijke gebieden. Franchisevestigingen – gerund door franchisenemers – zijn meer gericht op kleinstedelijke gebieden en lokale MKB Accounts.



Met onze schaalgrootte, het hybride vestigingsmodel en onze landelijke dekking zijn we in staat om een optimale mix van 'business lines' aan te bieden. Dit doen we met de producten uitzenden, detacheren en werving & selectie. De schaalgrootte van Olympia komt het verdienmodel van onze franchisenemers direct ten goede. Zo is er een mogelijkheid om lidmaatschapsrechten van de Olympia Groep te kopen, waardoor geprofiteerd kan worden van de winstgevendheid van de totale Olympia-organisatie. Onze franchisenemer profiteert van de

collectieve kortingsregelingen uit ons conditiestelsel, maar ook van de collectiviteitsvoordelen die Olympia als groot inkoopcollectief kan realiseren.

Ook indirect profiteer je als ondernemer van de schaalgrootte van Olympia. Denk hierbij aan de landelijke merkbekendheid van Olympia, de landelijke dekking van het vestigingennetwerk, het aanbod van een grotere pool van flexkrachten voor onze klanten en de kans op méér en sneller werk voor onze flexkrachten.

Voordelen door het uitbesteden van je backoffice aan Olympia

Een sterke troef in de Olympia-organisatie is de centrale backoffice. Hiermee nemen we veel financiële processen, financiële risico's en juridische risico's (juridisch werkgeverschap) van onze franchisenemers over. Voor ons betekent het uitbesteden van de backoffice dat je weinig tot geen omkijken meer hebt naar alles wat komt kijken bij werkgeverschap in de flexbranche. Denk aan zaken als compliance, ABU-certificering, creditmanagement, factoring, kredietverzekeringen, loonadministratie, debiteurenbeheer, incasso, ziekteverzuim en contractbeheer. Olympia is een financieel stabiele organisatie die wekelijks de commerciële marge vooruit betaalt. Dit draagt bij aan een gezonde cashflow van je eigen vestiging. Het geeft meer financiële ruimte om door te investeren.



“Boekhouding en facturatie zijn werkzaamheden waar ik geen energie van krijg. Olympia neemt dit uit handen, waardoor ik mij echt kan focussen op het ondernemen.”

Kor Visser, franchisenemer meerdere vestigingen in Friesland

Margedeling gewaarborgd

Olympia realiseert een commerciële marge op uitzendingen. Met onze landelijke dekking en een goede onderlinge uitwisseling van flexkrachten kunnen we nog makkelijker inspelen op de vraag van onze klanten. En uiteraard verdient iedereen hieraan. We hebben goede afspraken gemaakt over de verdeling van de marge op basis van klanteigenaarschap en eigenaarschap van flexkrachten waar exclusiviteit voor geldt.

3.4 DRAAG CONCREET BIJ AAN EEN BETERE SAMENLEVING

Creëer maatschappelijke impact voor je flexkracht

Wij geloven dat ieder mens een unieke waarde heeft die via werk tot uitdrukking komt. Wij werken aan een samenleving waarin iedereen zich optimaal ontwikkelt door werk dat voldoening geeft. Deze overtuiging werkt door in alles wat we doen. Elke dag weer zetten wij ons in voor betekenisvol werk voor iedereen. Onze franchisenemer creëert samen met zijn team direct maatschappelijke impact voor zijn of haar flexkracht.



“Als trotse ondernemer met een diverse achtergrond voel ik me thuis bij Olympia, omdat het de perfecte combinatie biedt van betekenisvol en ongecompliceerd ondernemen. Samen maken we van Olympia een succesvolle en betekenisvolle onderneming.”

Kenan Yurdakadim, franchisenemer Olympia Groot Alkmaar

Purpose en profit gaan hand in hand

Mensen zijn gelukkiger en gezonder als ze werk doen dat er toe doet. Inclusiviteit en diversiteit zijn belangrijke onderwerpen op onze agenda. We willen impact maken voor mensen met een kwetsbare positie op de arbeidsmarkt en hen duurzaam laten deelnemen aan de arbeidsmarkt. Olympia is niet voor niets als enige uitzendbureau op de hoogste tree (3) van de PSO-ladder gecertificeerd. We hielpen in 2022 bijna 2.200 mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt aan een baan. Dit alles vertegenwoordigt onze purpose: het leiden van de maatschappelijke transitie naar werk van betekenis. De duidelijke purpose en missie van Olympia zorgt voor een goede positionering in de markt. Dit ondersteunt onze franchisenemer in het ondernemerschap op lokaal niveau. Omarm je onze purpose? Zet je dit op een goede manier in voor je eigen vestiging? Dan creëer je niet alleen financiële waarde voor je eigen vestiging, maar voeg je ook maatschappelijke waarde toe aan alle belanghebbenden in jouw regio.

4. Duidelijke en transparante afspraken

Een franchiseformule vergt duidelijke en transparante afspraken tussen franchisegever en franchisenemers. Dit hebben we geborgd in een afsprakenstelsel waarin we alle afspraken hebben vastgelegd en gedocumenteerd. Uiteraard voldoen we aan de beschermende werking van de Wet franchise. De documentatie in het afsprakenstelsel is een weergave van de kern van onze formule en ziet er schematisch als volgt uit:



De franchisenemers zijn verenigd in een franchisenemersvereniging. We overleggen op regelmatige basis met het bestuur van de vereniging. Hierdoor zijn we in staat om snel en collectief in kunnen spelen op de veranderende (markt)omstandigheden. Wijzigingen in de formule die hierdoor ontstaan, passen we aan in (een van) de documenten uit het afsprakenstelsel.

Een evenwichtig conditiestelsel

Het conditiestelsel van Olympia is het stelsel van financiële afspraken tussen franchisegever en franchisenemer waaruit blijkt hoe de financiële stromen lopen en welke opbrengsten en kosten door welke partij wordt gedragen. Ondernemen doen we samen. Daarom kent het conditiestelsel een evenwichtige balans tussen collectieve en individuele componenten. Uiteraard wordt een franchisenemer op basis van zijn individuele performance beloond of afgerekend, maar het conditiestelsel kent ook collectieve componenten (zoals collectieve kortingen op basis van de door de Olympia Groep gerealiseerde autonome groei). Het conditiestelsel ziet er schematisch als volgt uit:

Bruto marge • Commerciële marge waaronder ook valt: - Omzetretourkorting - Loonkostensubsidies • Efficiencyresultaten • Resultaat ziek fase A	Franchisefees • Marge excl. W&S • Marge uit W&S • Kortingen	Te betalen kosten • Factoringfee • Te betalen producten en diensten	Lidmaatschapsrechten • Olympia Cooperatieve U.A. (Coöp)
---	--	--	--

In een vervolgesprek geven we graag een nadere toelichting op het conditiestelsel.

Jouw startinvestering

Jouw startinvestering is sterk afhankelijk van de vestiging die je gaat runnen. Neem je een bestaande vestiging over? Dan vergt dit een investering op basis van de waarde van de vestiging. Start je met een nieuwe vestiging? Dan hoef je geen bestaande portefeuille te kopen en zal de investering lager zijn. Houdt in ieder geval rekening met een startinvestering van € 100.000,-. We vertellen je in een vervolgesprek graag meer over de mogelijkheden die we in onze werkgebieden hebben. Goed om te weten: bij Olympia betaal je geen entreefee voor het mogen deelnemen aan de franchiseformule.

De exploitatie van een vestiging

We kunnen je uiteraard geen omzetgaranties geven, maar je hebt de mogelijkheid om een uitstekend en meer dan gemiddeld verdienmodel te genereren. Uiteraard is het succes van jouw vestiging afhankelijk van je persoonlijke ondernemerscompetenties, managementcompetenties en commerciële vaardigheden. De exploitatiecijfers zijn maatwerk en afhankelijk van het type vestiging dat je gaat exploiteren. We bespreken dit graag in een vervolgesprek met je.

5. Onze kernwaarden

Onze kernwaarden zijn de belangrijkste waarden binnen onze organisatie. Het zijn de drijfveren waarmee we uitdrukking geven aan onze merkbeloofte. Wij hebben vier kernwaarden. Zij staan voor alles wat we doen. En h oe we de dingen doen. Ze komen overal in terug.

ONDERSCHRIJF JIJ ONZE KERNWAARDEN?

Groeien met betekenis

We dragen actief en substantieel bij aan de persoonlijke groei van onze flexkrachten, klanten en collega's.

Ondernemen doen we samen

We verbinden mensen met elkaar. We ontwikkelen en onderhouden duurzame relaties met klanten, flexkrachten en collega's.

Gepassioneerd vakmanschap

Werken is ons vak. We zijn ambitieus en gedreven om het beste uit ons zelf en ons vak te halen. We zijn continu op zoek naar mogelijkheden om te leren en door te ontwikkelen. We streven de hoogste kwaliteit na in ons werk.

Ongecompliceerd naar resultaat

We houden het graag eenvoudig. De wereld is al complex genoeg. We zijn duidelijk, oprecht en komen afspraken na. Zo gaan we met flexkrachten, klanten en elkaar om.

6. Ben jij onze nieuwe franchisenemer?

Spreken onze kernwaarden je aan? Dan pas je misschien bij ons. Maar ondernemen met Olympia doe je niet zomaar. Je beschikt over een uitgebreid netwerk in jouw regio en voldoet aan het juiste (ondernemers)profiel. We gaan graag in gesprek met mensen die beantwoorden aan    n van deze profielen:

- 1. Bestaande uitzendondernemer** (zelfstandig of als franchisenemer bij een andere franchise-uitzendorganisatie).
- 2. Ervaren regiomanager of vestigingsmanager** in loondienst met een commercieel track record bij een uitzendbureau.
- 3. Ervaren en sterke ondernemer** met een commercieel trackrecord en een sterke affiniteit met uitzenden, detacheren en werving & selectie.
- 4. Olympia-medewerker met senior uitzendervaring** op een (Olympia-)vestiging.

IN WELK PROFIEL JE OOK PAST, JE BESCHIKT IN IEDER GEVAL OVER DE VOLGENDE (ONDERNEMERS)COMPETENTIES:

- Je hebt ervaring in of een **sterke affiniteit met uitzenden, detacheren en werving & selectie**.
- Je ben **commercieel en sociaal vaardig**, je bent een **goede strategische gespreks-partner** voor je klant. Je bent een **echte klantenbinder**. Relatiebeheer gaat je goed af.
- Je hebt een commercieel **B2B-track record in new business en sales**, bij voorkeur in de uitzendbranche. Je hebt gevoel bij **lokale marketing**.
- Je bent een **echte netwerker** of in staat om snel een zakelijk netwerk in jouw regio op te bouwen.
- Je hebt **managementvaardigheden** en bent in staat om zelfstandig een uitzendbureau met personeel te runnen en verder uit te bouwen.
- Je bent **hands on** en hebt **geen 9 tot 5-mentaliteit**.
- Je bent en blijft leergierig. Je wilt **jezelf (blijven) ontwikkelen** op het vakgebied uitzenden, detacheren en werving & selectie.
- Je hebt de **volledige focus** op je eigen Olympia-vestiging.
- Je kunt **cijfermatig** (en op kostenbeheersing gericht) **je bedrijf sturen**.
- Je bent **bereid om te investeren** in het opzetten of overnemen van een Olympia-vestiging.
- Je kunt **samenwerken met andere Olympia-vestigingen** en collega-franchisenemers. Je kunt je **conformereren aan afspraken** die in de Olympia-formule gelden.



7. Het vervolg

Zie jij jezelf als toekomstige Olympia ondernemer? Dan ziet het vervolgtraject er zo uit:

1. Je laat de inhoud van deze **brochure** even bezinken en oriënteert je zelf verder. Past Olympia bij je? Ben je ondernemend? Past franchisen bij je? Hoe kijken mensen in jouw persoonlijke omgeving hier tegen aan?
2. Neem contact op via ondernemen@olympia.nl of laat je gegevens achter via onze website, dan nemen wij contact met jou op!
3. We hebben meerdere **gesprekken**. We geven antwoord op je vragen en informeren je over alle ins & outs van de formule. We gaan in op je persoonlijke ambities en bespreken de mogelijkheden van onze openstaande werkgebieden, het verdienmodel en conditiestelsel en de formele uitgangspunten van de samenwerking.
4. Je tekent een **geheimhoudingsverklaring** en ontvangt van ons de franchise-overeenkomst en een concreet aanbod als we het over overname van een bestaande vestiging hebben. We doen een kredietwaardigheidscheck en ontvangen van jou een Verklaring Omtrent Gedag (VOG).
5. In een extern **franchisenemerassessment** kijken we naar je ondernemerscompetenties die nodig zijn om van je Olympia-vestiging een succes te maken. Het franchisenemer-assessment is het begin van een ontwikkeldossier en zoomt in op de praktische kant van het franchisenemerschap binnen Olympia.
6. We inventariseren de financieringsbehoefte en maken een exploitatiemodel. Eventueel kunnen wij je in contact brengen met onze partner ABN AMRO waarmee wij een **bankarrangement** hebben afgesloten voor onze startende ondernemers.
7. We voeren contractbesprekingen waarin we de franchiseovereenkomst, het aanbod en andere aspecten bespreken. Laat je hierin ook gerust adviseren.
8. Je maakt je eigen **businessplan** voor jouw vestiging. We bespreken dit businessplan.
9. We willen met je in zee. We geven je een Precontractueel Informatie Document (PID) met de franchiseovereenkomst, een koopovereenkomst en andere documenten op basis waarvan jij een weloverwogen beslissing kunt nemen.
10. Je hebt een wettelijk vastgelegde **beraadtermijn van 4 weken**. Hierbinnen mag je nog geen investeringen doen die te maken hebben met je franchisevestiging. We kunnen wel operationeel voorbereidingen treffen. Je omgeving en je netwerk kun je informeren.
11. Je tekent de **franchiseovereenkomst en de koopovereenkomst**.
Gefeliciteerd met de start van jouw Olympia-vestiging!
12. In de periode na het tekenen van de stukken doorloop je de **Olympia-basis-opleiding**. Je wordt opgeleid tot franchisenemer van Olympia en raakt vertrouwd met de werkwijze en processen en software. We begeleiden je intensief bij de opening en implementatie van jouw vestiging. Samen gaan we op weg naar jouw succes met Olympia.

Geïnteresseerd in een vervolgstap? Neem contact op via ondernemen@olympia.nl of laat je gegevens achter via onze website, dan nemen wij contact met jou op!