

Franchise-ondernemer wint strijd

WINKELFORMULES Een nieuwe wet versterkt de positie van ondernemers die onder de vlag van een winkelketen opereren. Zo beëindigt minister Kamp een langdurig gevecht.

Elisa Hermanides
REDACTIE ECONOMIE

Een zege voor franchisenemers, oftewel de zelfstandig ondernemers die onder de naam van een merkformule winkels drijven. Minister Henk Kamp van economische zaken verheft de omstrede franchisecode tot wet. Daarmee is een langdurige strijd tussen franchisegevers – denk aan winkelformules als Bruna, Albert Heijn of Multivlaai – en franchisenemers beslecht in het voordeel van de laatsten.

Het ging de afgelopen jaren vaak mis tussen beide partijen, zegt Patricia Hoogstraaten van het Vakcentrum, dat de belangen van de franchisenemers vertegenwoordigt. Franchisegevers veranderden eenzijdig de overeenkomst, zonder dat de franchisenemers daar iets aan konden doen. “Denk aan PostNL, die besloot winkels die een postkantoorje runnen een lagere vergoeding te geven”, zegt Hoogstraaten. “Als je als dorpswinkel zo’n postpunt hebt omdat dit publiek naar je winkel trekt, dan ben je wel gedwongen om zo’n lagere vergoeding te accepteren. Stoppen is immers geen optie.”

Een ander probleem: de concurrentie van de webshop van de winkelformule met de fysieke winkels van de franchisenemers. Zowel bij Albert Heijn als Bruna klaagden franchisenemers omdat zij geen cent zien van de online-omzet. Een aantal franchisenemers van Albert Heijn begonnen daarom zelfs hun eigen webwinkel.

Frustratie was er ook bij franchisenemers over de manier waarop franchisegevers met data omspringen. Hoogstraaten: “Via klantenkaarten wordt een hoop informatie vergaard, maar die wordt lang niet altijd gedeeld met de franchisenemer. Terwijl dat wel heel relevant is voor een ondernemer.”

En dan is er nog de kwestie van de startende ondernemer die in zee gaat met een franchisegever om te ontdekken dat er op de locatie waar hij zit geen goede boterham te verdienen valt, terwijl de prognoses van de fran-



Franchisenemers raakten in conflict met de keten Bruna over het computersysteem en over het assortiment. FOTO PETER HILZ, HH

ENKELE HOOFDPUNTEN VAN DE FRANCHISECODE

- Franchisenemers worden beter geïnformeerd voordat ze een franchiseovereenkomst sluiten
- Indien gewenst worden franchisenemers beter begeleid bij hun bedrijfsvoering
- Meer helderheid over het eigendom en het gebruik van marktinformatie
- Geen eenzijdige wijzigingen in belangrijke bepalingen van de franchiseovereenkomst
- Per franchiseformule één onafhankelijke franchisenemersvereniging

chisegever hem dat wel voorspiegelden.

Dat er iets moest veranderen, daar waren zowel franchisegevers als -nemers het een paar jaar geleden al over eens. Dus stelden vertegenwoordigers van het Vakcentrum en van de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV), die de belangen van franchisegevers behartigt, onder begeleiding van ambtenaren van economische zaken een ‘franchisecode’ op. Met als doel: zelfregulering.

Toen de code eenmaal klaar was, trok de NFV haar handen ervan af. Directeur Romana Engeman: “Deze code heeft bij de franchisegevers onvoldoende draagvlak. De verantwoor-

‘Franchisegevers gaan nu mogelijk eerder voor eigen filialen kiezen’

delijkheid is vooral bij de franchisegever gelegd. Als een ondernemer het niet redt, is de franchisegever de gebeten hond. Terwijl het ook aan de ondernemer zelf kan liggen dat hij de prognoses niet kan waarmaken.”

Meer verantwoordelijkheid neerleggen bij de franchisegever heeft gevolgen voor zijn bedrijfsvoering. “Hij

moet meer reserves opbouwen om klappen op te kunnen vangen.” Ook vindt Engeman dat de code te veel op detailniveau probeert te regelen. “Wij zouden graag een code zien op hoofdlijnen, waarna er per sector verdere afspraken kunnen worden gemaakt.”

Niet verrassend dus dat de NFV het ‘spijtig’ vindt dat de code nu wet wordt. “De lobby van de franchisenemers heeft de minister kennelijk overtuigd. Dit kan ertoe leiden dat meer franchisegevers kiezen voor filialen in plaats van franchisewinkels.”

Volgens Engeman zijn er niet veel conflicten tussen franchisegevers en franchisenemers. “Vaak worden ze

ook groter gemaakt dan ze zijn”, zegt ze. “In het nieuws zie je dat vijftien franchisenemers zich van Bruna afscheiden, terwijl de rest van de driehonderd winkeliers gewoon blijft.”

Bruna kreeg ruzie met een deel van de franchisenemers omdat de winkelformule wilde dat ze allemaal met hetzelfde computersysteem werken en dat ze het aanbod maar voor 10 procent zelf mogen bepalen.

Hoogstraaten vindt het conflict helemaal niet opgeblazen. “Dat er maar vijftien ondernemers opstappen, betekent niet dat anderen dat niet willen. Zij hebben waarschijnlijk simpelweg die mogelijkheid niet.”