

JURIDISCH

Franchiseverhouding ongelijkwaardig!

Je bent je wellicht aan het oriënteren op het starten van een eigen bedrijf, hierbij is franchise een aantrekkelijke optie. Je moet je als franchisenemer wel realiseren dat je gebonden bent aan tal van verplichtingen, je bent afhankelijk van de franchisegever voor de levering van de formule en ondersteunende dienstverlening en tussentijds uitstappen is meestal geen mogelijkheid.

Ook bij het einde van de franchisesamenwerking gelden normaliter tal van verplichtingen zoals het verbod voor franchisenemer om in de branche werkzaam te zijn en klanten te bedienen. Ook een "normale" beëindiging van de samenwerking kan derhalve zeer onaantrekkelijk voor franchisenemer zijn. Kandidaat-franchisenemers die van plan zijn een franchiseovereenkomst aan te gaan, dienen zich dat goed te realiseren; éénmaal getekend, is er geen weg terug!

VOORAFGAAND AAN DE FRANCHISEOVEREENKOMST

Bij veel franchiseformules moeten franchisenemers investeringen doen voor de start van de franchisevestiging. Er moet entreefee worden betaald, verbouwingen worden gedaan, voorraad, iet-systemen en softwarepakketten worden aangeschaft, etc. Deze startinvesteringen worden vaak gefinancierd met geleend geld en eigen middelen. Op een investering van 150.000 euro moet al snel tussen de 25.000 en 50.000 aan eigen middelen worden ingelegd. Dan vraagt de bank ook nog extra zekerheid voor de lening via een hypothecaire inschrijving op de privé woning.

Als een franchise geen succes wordt, zijn de financiële consequenties voor een franchisenemer groot. Tussentijds uitstappen betekent dat de bank de lening opeist en mogelijk zekerheden uitwint. Intussen heeft franchisegever ook opeisbare vorderingen (franchisefees kunnen niet meer worden betaald) net als de verhuurder, leveranciers en de leasemaatschappij. Daarbij komt de voortdurende dreiging dat betreffende partijen hun respectievelijke overeenkomsten met de franchisenemer zullen beëindigen en forse schadevergoeding zullen claimen vanwege die voortijdige beëindiging. Als franchisenemer kun je in zo'n situatie alleen nog genoeg nemen met een ongunstige deal, schuldsanering, faillissement of in een gerechtelijke procedure trachten (achteraf) de schade te verhalen (mits er nog tijd en geld is voor een procedure).

Vanwege de enorme impact die een mislukte franchise heeft, is het van groot belang dat franchisenemer voorafgaand goed wordt geïnformeerd over de succesansen van de franchisevestiging. Dat kan bijvoorbeeld door een vestigingsplaatsonderzoek of marktonderzoek door een gespecialiseerd bureau uit te laten voeren. Voor rond de 2.500 euro exclusief BTW kan een dergelijk onderzoek in de regel worden gedaan, hetgeen een zeer verantwoorde investering is op de totale investeringskosten én de financiële risico's. Verder kan informatie worden gevraagd aan franchisegever over de prestaties van de formule, gerealiseerde omzetten, het verloop, eventuele faillissementen, etc.. Van belang is dat kritisch wordt omgegaan met verkregen informatie. Franchisegever beschikt, anders dan een kandidaat-franchisenemer, over alle kennis van en ervaring met de formule. Franchisenemer is daarmee grotendeels afhankelijk van franchisegever voor het verkrijgen van de juiste en volledige informatie welke van belang is voor het besluit om in te stappen of niet.

TIJDENS DE OVEREENKOMST

Is het franchisecontract gesloten dan zal franchisenemer zich moeten houden aan alle instructies en aanwijzingen van franchisegever. Vaak is er een voorgeschreven assortiment, moet worden ingekocht bij aangewezen leveranciers, moeten bepaalde werkwijzen worden gevolgd en zijn

activiteiten buiten de formule of buiten het exclusieve rayon verboden. Ook is franchisenemer verplicht om aan reclame en promotie acties deel te nemen, controles van franchisegever op de naleving van formuleverplichtingen toe te staan, verplicht jaarstukken aan te leveren en fees tijdig te betalen. Al deze verplichtingen en regels zijn voor franchisegever van belang om kwaliteit en eenheid van de formule te kunnen bewaken en zo nodig in te kunnen grijpen. Het betekent ook dat

franchisenemer een duidelijk ondergeschikte positie heeft ten opzichte van franchisegever. Indien er discussie over de franchise ontstaat is het relatief eenvoudig voor franchisegever om een schending van één van de vele verplichtingen van franchisenemer "te ontdekken". Schending van de franchiseovereenkomst geeft diverse juridische mogelijkheden waaronder die van ontbinding en schadevergoeding met alle daarmee verbonden risico's voor met name franchisenemer. Daarmee is de positie van franchisenemer kwetsbaar.

NA EINDE OVEREENKOMST

Als de franchiseovereenkomst eindigt, treden "post-contractuele" bedingen in werking. Franchisenemers mogen geen gebruik meer maken van de formule, moeten alle formule-uitingen staken en handboek en andere eigendommen teruggeven. Dat is logisch omdat de samenwerking is geëindigd. Daarnaast echter mag een franchisenemer gedurende een langere periode (meestal één jaar na einde) geen concurrerende werkzaamheden verrichten en geen klanten van de franchiseformule bedienen. Op schending van die verboden staan aanzienlijke boetes (vaak 10.000 euro per overtreding of meer). Het gevolg is dat een franchisenemer niet meer met zijn werkzaamheden door kan en met andere activiteiten inkomsten moet zien te genereren hetgeen meestal niet eenvoudig is. Dit zou nog enigszins "aanvaardbaar" kunnen zijn als een redelijke verkoopopbrengst of goodwillvergoeding wordt betaald. Maar als er geen koper is en geen contractuele vergoeding voor achter te laten goodwill of klanten is afgesproken dan staat de beëindigde franchisenemer met lege handen. Ook ongunstige post-contractuele bedingen dragen bij aan de kwetsbare positie van franchisenemer.

CONCLUSIE

Gelukkig zijn er veel franchiseformules waarbinnen goed wordt samengewerkt tussen franchisegever en franchisenemers, waarbij beide partijen een goede boterham verdienen en waar problemen adequaat en met oog voor elkaars belangen worden opgelost. Helaas komen mislukte franchisesamenwerkingen echter nog te veel voor. De impact en risico's daarvan is voor een franchisenemer aanzienlijk groter dan voor franchisegever die in de regel meer financiële draagkracht heeft en niet afhankelijk is van het goed functioneren van één vestiging. De kwetsbaarheid van franchisenemer komt voort uit een informatieachterstand, afhankelijkheid voor wat betreft de uitlevering van de formule en bijbehorende ondersteuning, financiële afhankelijkheid en onevenwichtige franchiseovereenkomsten met een ongelijkwaardige juridische positie als gevolg. Het is noodzakelijk dat er franchise wetgeving komt die de positie van franchisenemers versterkt. De Nederlandse Franchise Code (NFC) beoogt meer evenwicht te brengen in de verhouding franchisegever - franchisenemer, bevordert transparantie, overleg en redelijk gedrag. De NFC bevat moderne normen van goed franchisegever- en franchisenemerschap. De NFC zou leidraad moeten zijn voor franchise wetgeving.