

Bron: Financieele Dagblad, 11 augustus 2018

Commentaar

Agressie Hema leidt nergens toe

Het geschil tussen Hema en zijn opstandige zelfstandige ondernemers is danig uit de hand gelopen. Het afwijzen van de vereniging van deze franchisenemers (VAB) als gesprekspartner was al niet erg constructief, maar het verscheuren van de contracten van de bestuursleden van de vereniging gaat alle perken te buiten.

Het is en blijft een zakelijk geschil. Hema wil heronderhandelen over de inkomstenverdeling van onlineverkopen. Het verzet daartegen van franchisenemers zou een overname van Hema in de weg staan.

Natuurlijk lopen de gemoederen daarbij hoog op, maar dat is geen reden om het gesprek af te breken of om het persoonlijk te maken.

Hema is niet de enige detailhandelsorganisatie die weleens in aanvaring komt met zijn franchisenemers. Het gebeurt heel vaak. Dat is de reden dat afgelopen jaren met vallen en opstaan gewerkt is aan een Nederlandse Franchise Code. Dat is de officieuze leidraad voor de omgang tussen franchisegever en franchisenemer, ook om de laatste te beschermen.

In die code staat dat een franchiseformule bij voorkeur één franchisenemersvertegenwoordiging heeft, die onafhankelijk opereert van de franchisegever en waarbij alle franchisenemers zijn aangesloten. De franchisenemers van Hema hebben de VAB als hun vertegenwoordiger gekozen en daar heeft Hema het mee te doen in de onderhandelingen.

Na de harde woorden die zijn gevallen is het een knappe mediator die beide partijen weer aan tafel krijgt. Maar dat zal moeten. Hema kan zeggen dat de verenigde franchisenemers steeds geweigerd hebben verder te onderhandelen, de rechter ziet dat anders. Ze verschillen op tal van punten van mening met de Hema-directie, maar hebben zich volgens de rechter bereid getoond om verder te praten en werpen geen blokkade op.

De ingezette ramkoers leidt nergens toe. Agressie roept agressie op. Het is onwerkbaar als Hema op voet van oorlog blijft staan met 40% van zijn winkeliers in Nederland. En Hema riskeert met zijn botte aanpak uiteindelijk ook het vertrouwen van het winkelend publiek te schaden.

Het conflict de-escaleren, zoals dat heet, kan niet zonder de ander aan te horen en een open houding. Als beide partijen dat niet kunnen opbrengen, moet dat desnoods met een derde partij die de rechter dan maar moet aanwijzen.

Dit is het dagelijkse commentaar van de redactie van het FD.