



Heeft u vragen over franchise? Mail de redactie en zo mogelijk vindt u de antwoorden in deze rubriek. E-mail: [redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl](mailto:redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl).

Voor direct juridisch advies dient u contact op te nemen met een advocaat.



Mr. Derk van Dam

Ludwig & Van Dam  
Franchiseadvocaten  
Rivierstraat 159  
3016 CH Rotterdam  
Tel.: (010) 241 57 77  
E-mail: [info@ludwigvandam.nl](mailto:info@ludwigvandam.nl)



In de Snackkoerier valt met enige regelmaat te lezen over grote en kleinere franchiseconcepten in cafetarialand. Als ondernemer kent u ongetwijfeld wel een voorbeeld van een dergelijke organisatie, wellicht maakt u er zelf deel van uit.

## Grenzen van vrijheid opzoeken kan conflict veroorzaken

# Franchising, een zaak van vertrouwen

| door Mr. Derk van Dam

LEEUWARDEN - In de meeste gevallen leidt een samenwerking op franchisebasis tot de spreekwoordelijke win-winsituatie: het concept draagt zorg voor landelijke en/of regionale bekendheid en neemt de lokale ondernemer diverse werkzaamheden uit handen. Daardoor kan de ondernemer zich vrijwel volledig concentreren op de verkoop en het bedienen van gasten, hetgeen, als het goed is, leidt tot een bevredigende winstgevendheid aan beide zijden.

De keerzijde van dit alles is dat met name de strak georganiseerde franchiseformules, ook wel hard franchising genoemd, wel van de franchise-nemers verlangen dat zij een deel van hun vrijheid inleveren.

Zo is het in dergelijke formules gebruikelijk dat de inkoop centraal bij de franchisegever of door haar aangewezen contractleveranciers dient plaats te vinden, dat het assortiment vergaand door de franchisegever

wordt bepaald en dat het uiterlijk van de vestiging ook wordt voorgeschreven. Alleen zo, zo is de redenering, kunnen landelijke en regionale marketingacties slagen en kan de herkenbaarheid en daarmee het succes van de formule worden gewaarborgd.

In de praktijk komt nog wel eens voor dat een franchisenemer een dergelijke situatie als een te grove inperking op zijn vrijheid als ondernemer ervaart. Dat is met name het geval wanneer er, om welke reden dan ook, problemen in het verdienmodel optreden (lees: er wordt geen geld verdiend). Maar ook wanneer er wel sprake is van winstgevend exploitatie willen ondernemers de grenzen van de vrijheid nog wel eens opzoeken. Dat leidt dan veelal tot conflicten die niet makkelijk oplosbaar zijn.

### Handboek

Primair is er de franchiseovereenkomst en, eventueel, het franchisehandboek, dat daarvan onderdeel uitmaakt. Zowel franchisenemer als franchisegever zijn eenvoudigweg gebonden aan hetgeen in die over-

eenkomst is opgenomen. Zoals al vaker in deze rubriek aan de orde is geweest, kunnen er omstandigheden zijn die iets anders dicteren. Met andere woorden, omstandigheden die een inbreuk op de overeenkomst rechtvaardigen, maar dat is nu niet het onderwerp.

### Knellende band

Waar het op deze pagina om gaat, is een steeds vaker terugkerend verschijnsel dat de betrokken franchisenemer zich eenvoudigweg 'niet meer thuis voelt' in de organisatie, zijn vleugels verder wil uitspreiden en zich daarin beperkt voelt door de knellende band van de franchiseovereenkomst. Zoals gesteld is dit een lastig oplosbaar probleem.

In de franchiseovereenkomst is vaak een non-concurrentiebeding

### 'Soms voelt een ondernemer zich beperkt'

opgenomen voor een zekere periode na het einde daarvan. Vaak huurt de

franchisenemer zijn bedrijf onder van de franchisegever en is de huurovereenkomst voorzien van een bestemmingsbeding dat voorschrijft dat in de bedrijfsruimte uitsluitend een onderneming wordt gedreven binnen de franchiseformule. De betrokken franchisenemer kan dus eigenlijk geen kant uit en heeft bovendien immers zelf zijn franchiseovereenkomst getekend.

Het opzoeken van de grenzen, bijvoorbeeld door zelf het assortiment aan te passen, vreemd in te kopen, de huisstijl van de vestiging aan te passen, enzovoorts, leiden in de praktijk nogal eens tot conflict. En niet zelden tot een niet te overbruggen verwijdering tussen beide partijen, resulterend in een onvrijwillig einde van de samenwerking, al dan niet met gerechtelijke procedures tot gevolg.

De moraal van dit verhaal is dat franchisenemers en -gevers er goed aan doen periodiek bij zichzelf en bij elkaar na te gaan of en in hoeverre de franchiseformule hen over en weer nog wel past. In de situatie dat er nog geen sprake is van overtredin-

gen en conflict is het makkelijker mogelijk om alternatieven met elkaar te bespreken dan wanneer het

### 'Goed overleg is in alle gevallen het sleutelwoord'

al tot allerlei aanvaringen is gekomen. Alternatieven zijn tussentijdse aanpassing van het concept, zodat de betrokken ondernemer zich weer meer thuis voelt, of - desnoods - tussentijdse beëindiging van de franchiseovereenkomst met wederzijds goedvinden.

Ondernemers zijn eigenzinnige mensen. Is de geest eenmaal uit de fles, dan is deze in vaak lastig weer in die fles te krijgen. Partijen doen er dan ook goed aan de te kleine jas tijdig in te ruilen voor een grotere als het echt niet meer gaat, in plaats van koste wat kost vast te houden aan eerder gemaakte afspraken die eenvoudigweg niet meer passen. Goed overleg is daarbij in alle gevallen het sleutelwoord. In sommige situaties kan bemiddeling door een derde ook een oplossing bieden.