

Slepend conflict van Bruna met franchisenemers escaleert

Ondernemers moeten nú akkoord gaan met nieuwe voorwaarden, of vertrekken

Jeroen Bos
Amsterdam

Het langlopende conflict van Bruna met zijn franchisenemers is verder opgelopen. De boekwinkelketen weigert nog langer te onderhandelen over aanpassing van de franchiseformule. Winkeliers die nu niet akkoord gaan, moeten vertrekken.

Dat blijkt uit een brief van Bruna aan de franchisers, in bezit van het FD. Daarin stelt het bedrijf dat na maanden van vruchteloos overleg een grens is bereikt. In de brief, die dateert uit juli, geeft Bruna de franchisers tot 1 september om te tekenen voor de nieuwe voorwaarden.

Van de franchisenemers heeft 80% aan die oproep gehoor gegeven, stelt algemeen directeur Fred Zeegers. Hij verwacht dat het percentage nog oploopt, omdat regiomanagers deze week nog gesprekken voeren met ondernemers die niet hebben getekend.

Het ultimatum is slecht gevallen bij een deel van de ondernemers. 'Intimidatie.' 'Zo ga je niet met elkaar om.' 'Schandalig', zeggen winkeliers die niet met hun naam in de krant durven. Volgens Zeegers is altijd wel een aantal ondernemers ontevreden. In de brief uit juli schrijft het bedrijf 'er is onrust'. Maar de deadline van 1 september was volgens Zeegers al lang geleden afgesproken met het franchisebestuur. 'En als die



ILLUSTRATIE: FD STUDIO

datum nadert, ga je wat venijniger communiceren.'

De relatie tussen Bruna — bijna driehonderd winkels — en een deel van zijn franchisers is al jaren slecht. De winkeliers vinden dat ze een te hoge vergoeding moeten betalen om de formule te mogen voeren. Nu wilde Bruna ze daarin tegemoet komen. Vorig jaar oktober kondigde het bedrijf aan de franchisevergoeding met 25% te verlagen.

Maar tegenover die lagere premie staat een reeks aanvullende voorwaarden. Die gaan onder meer over het assortiment en de leveranciers waar franchisers hun artikelen moeten betrekken. Niet alle winkeliers zeggen daarmee uit de voeten te kunnen. Zij willen meer maatwerk kunnen leveren, afgestemd op hun specifieke klantenkring.

Een ander punt dat voor wrovel zorgt, is webwinkel Bruna.nl. De ondernemers delen niet mee in de omzet daarvan. 'Dat zet kwaad bloed', zegt advocaat Alex Dolphijn van Ludwig & Van Dam. Hij staat al jaren franchisers bij in hun conflicten met Bruna. Volgens Dolphijn heeft een groot aantal van de ondernemers getekend voor de nieuwe voorwaarden, omdat zij niet zonder de korting op de franchisevergoeding kunnen.

Het franchisebestuur was in juli nog niet akkoord met de nieuwe voorwaarden. In de brief schreef Bruna: 'Het is jammer dat dit al die tijd al zoveel discussie geeft en het nu zonder overeenstemming met het franchisebestuur op deze manier gaat'. Maar volgens Zeegers heeft het bestuur op de valreep toch ingestemd. 'Het enige waar nog aan gewerkt werd, waren leesbaarheid en begrijpelijkheid van de tekst.'

TEUGELS
Pagina 3



Keten Bruna trekt formuleteugels aan

Jeroen Bos
Amsterdam

Bruna wil meer eenheid in het bedrijf. De boekwinkelketen heeft daarom een nieuwe franchise-formule opgesteld voor de circa 250 ondernemers. Daarmee hoopt het concern meer uniformiteit in de winkels te brengen, wat de formule sterker moet maken. Franchisers hadden tot 1 september om akkoord te gaan, anders beëindigt Bruna de franchiseovereenkomst wanneer die afloopt.

Het bedrijf koos in het verleden voor snelle groei. Het concern wilde in hoog tempo filialen openen en dat gaf nieuwe franchisers de ruimte om eigen voorwaarden te bedingen.

Volgens directeur Fred Zeegers zijn er 'altijd wel een paar ondernemers die niet tekenen'

Mede daardoor is een lappendeken van contracten ontstaan en vullen winkeliers hun zaken verschillend in. Dat wil Bruna rechte trekken, maar de onderhandelingen daarover zorgen al jaren voor conflicten.

'De grieven verschillen per ondernemer, omdat ook de voorwaarden waarvoor zij tekenden vaak per franchiser anders zijn', vertelt advocaat Alex Dolphijn, die meerdere Bruna-ondernemers als cliënt heeft.

Directeur Fred Zeegers erkent dat de onderhandelingen lang hebben geduurd. Hoewel 20% van de franchisers nog niet akkoord is met de nieuwe voorwaarden, is er volgens hem geen sprake van aanzienlijke wreveld. 'Er zijn altijd wel een paar ondernemers die niet tekenen.'

Hij benadrukt dat de veranderingen, zoals overschakelen op een centraal boekhoudsysteem, noodzakelijk zijn. 'De rendementen van de ondernemers staan onder druk en wij willen ze daarbij helpen. Daarom hebben we ook de kosten op het hoofdkantoor fors teruggebracht.'