

LUDWIG & VAN DAM

FRANCHISEADVOCATEN

SUPERMARKTBRIEF

– 27 –

- 1. Hof Amsterdam tikt Albert Heijn op de vingers bij overname personeel franchisenemers**
- 2. Overname franchiseondersteuning en de zieke werknemer van lang geleden**
- 3. Post-HBO-opleiding “Starten in franchise” van de Haagse Hoge School**



1. Hof Amsterdam tikt Albert Heijn op de vingers bij overname personeel franchisenemers

Op 7 januari jl. heeft het gerechtshof Amsterdam arrest gewezen in een zaak aangespannen door het FNV tegen Albert Heijn. Bij overname van een Albert Heijn-franchisewinkel verplichtte Albert Heijn de franchisenemer en de in de onderneming van de franchisenemer werkzame medewerkers, kort samengevat, het verschil in salaris tussen de Levensmiddelen CAO en de VGL CAO om te zetten in een toeslag. Deze toeslag werd vervolgens uitgesloten van de normale cao-verhogingen en daardoor langzaam afgebouwd.

Op grond van de Wet Overgang van Onderneming hebben werknemers aanspraak op behoud van arbeidsvoorwaarden. Zowel de kantonrechter als het hof hebben nu bepaald dat de door Albert Heijn gehanteerde systematiek in strijd is met deze wetgeving.

Ludwig & Van Dam begeleidt vele overnames van franchisewinkels. Niet zelden is daarbij al opgemerkt dat de door Albert Heijn gehanteerde systematiek in strijd is met de wet. Op grond van deze uitspraak kunnen medewerkers van voormalig franchisewinkels dan ook met terugwerkende kracht loonvorderingen instellen. Dit veronderstelt dan wel dat die medewerkers

SUPERMARKTBRIEF

ook weten dat zij ter gelegenheid van de overname niet correct zijn behandeld. Zowel de kantonrechter als het hof hebben Albert Heijn echter niet veroordeeld deze medewerkers daarover te informeren. In deze nieuwsbrief vragen wij daarom aandacht voor dit arrest, zodat medewerkers alsnog geïnformeerd worden omtrent hun daadwerkelijke aanspraak. Zegt het voort!

Voorts is het van belang bij overnames van supermarkten in het vervolg de zogenoemde mandjesmethodiek van Albert Heijn niet meer te accepteren, maar in de koopovereenkomst te bedingen dat Albert Heijn de arbeidsvoorwaarden van medewerkers van franchisewinkels onverkort dienen over te nemen.

2. Bedrijfsovername en de ziek werknemer van lang geleden

Dient een franchisenemer bij de verkoop van de franchiseonderneming mede te delen dat zeven jaar geleden een werknemer ziek uit dienst was getreden?

Sinds dat de zieke werknemer uit dienst is getreden is er geen contact geweest met de franchisenemer en de betreffende werknemer of het UWV. De betreffende werknemer is in aanmerking gekomen voor een WGA-uitkering. Dat is een uitkering gebaseerd op gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid, waarbij het doel is dat iemand op korte termijn weer volledig aan het werk gaat. De uitkering is in beginsel voor een bepaalde periode, maar die periode hangt af van de tijd die daarvoor reeds gewerkt is.

Op grond van de wet kan een werkgever ervoor kiezen eigenrisicodrager te worden. De werkgever draagt dan het risico voor de arbeidsongeschiktheid van de werknemers en betaalt ook minder werknemerspremie. De betaling van de WGA-uitkering en de kosten van de re-integratie komen dan wel voor rekening van de werkgever. De franchisenemer was geen eigenrisicodrager.

De franchisenemer had er bij de verkoop van de franchiseonderneming niet bij stilgestaan om melding te maken van het feit dat er zeven jaar geleden een werknemer ziek uit dienst was getreden. Anderzijds gold dat de koper van de franchiseonderneming hier ook geen vragen over gesteld had. In de koopovereenkomst hadden partijen wel afgesproken dat de verkopende

SUPERMARKTBRIEF

franchisenemer verantwoordelijk zou zijn voor alle schulden en verplichtingen die zijn of zullen ontstaan over de periode dat de franchisenemer de onderneming droeg.

Na de overname van de franchiseonderneming wordt de koper geconfronteerd met een mededeling van het UWV dat zij gehouden is met ingang van de overnamedatum een bedrag van € 1.125,14 per maand aan het UWV te betalen. Die maandelijkse verplichting loopt door tot 10 jaar na de uitdiensttreding van de zieke werknemer. De koper blijkt namelijk wel eigenrisicodrager te zijn.

De koper wendt zich daarop naar de voormalig franchisenemer en meent dat (1) medegedeeld had moeten worden dat er zeven jaar geleden een zieke werknemer uit dienst getreden was en (2) dat overeengekomen is dat de voormalig franchisenemer verantwoordelijk is voor de schulden die ontstaan zijn in de periode dat de franchisenemer de onderneming exploiteerde.

De rechtbank oordeelt dat de koper zelf onderzoek had moeten doen naar eventuele zieke oud-werknemers, zeker nu de koper zelf eigenrisicodrager is. Bovendien wist de voormalig franchisenemer niet dat de koper eigenrisicodrager was en dus eventueel nadelige gevolgen zou kunnen ondervinden. De franchisenemer was immers zelf geen eigenrisicodrager en had in dit geval dan ook geen mededelingsplicht.

Ook het beroep van de koper op de afspraak dat de voormalig franchisenemer verantwoordelijk zou zijn voor schulden en verplichtingen, die ten tijde van de exploitatie door de franchisenemer zouden zijn ontstaan, gaat niet op. De rechtbank oordeelt dat de kosten voor de WGA-uitkering van de betreffende werknemer door de overgang van de onderneming is ontstaan, alsmede het feit dat de koper eigenrisicodrager is. De betreffende kosten zijn dus niet ontstaan in de periode dat de onderneming door de franchisenemer werd gedreven, aldus de rechtbank.

Indien een (franchise)onderneming overgenomen wordt door een partij die eigenrisicodrager is, is het voor die overnemende partij van groot belang om vooraf te informeren of er niet ook in de afgelopen tien jaar arbeidsongeschikte werknemers uit dienst getreden zijn.

SUPERMARKTBRIEF

3. Post-HBO opleiding Starten in Franchise van de Haagse Hoge School:

Deze opleiding geeft een potentiële franchisenemer of pas gestarte franchiseondernemer informatie en kennis mee, zodat de keuze voor franchise en kennis betreffende franchise geen vraagtekens meer oplevert. Het is belangrijk om potentiële successen, prestaties en risico's van de franchise-investeringen te beoordelen. Daarom is het noodzakelijk om inzicht te verkrijgen in succesfactoren (KSF's), prestatiefactoren (KPI's) en tot slot risicofactoren (KRF's) met als doel te beoordelen of er sprake is van een goed verdienmodel.

Aan het einde van de opleiding hebben de deelnemers een volledige presentatie gemaakt met als resultaat dat de deelnemers genoeg kennis en de juiste informatie hebben om in een franchiseformule als franchiseondernemer optimaal te presteren.

Deze post-HBO-opleiding wordt gegeven in samenwerking met Koelewijn & Partners, Mr. Jeroen Sterk van Ludwig & Van Dam advocaten, de Winst Academy en adviseur Philip van Roosmalen.

Ludwig & Van Dam Advocaten beveelt deze opleiding als startkwalificatie ook van harte aan aan aspirant-supermarktondernemers, bedrijfsleiders met ambitie of kinderen van supermarktondernemers.

Meer informatie of een afspraak maken?

Lees meer [Starten in Franchise](#). Contactpersoon Olga van der Lans.

Startdatum 18 maart, Haagse Hoge school.

SUPERMARKTBRIEF

Voor meer informatie:

Jeroen Sterk

E-mail: sterk@ludwigvandam.nl

Alex Dolphijn

E-mail: dolphijn@ludwigvandam.nl

Ludwig & Van Dam Advocaten

Parklaan 44

3016 BC ROTTERDAM

Tel: 010-24 15 777

Fax: 010-24 15 770

Website: www.ludwigvandam.nl

