

Oproep aan automotive sector: bereid je goed voor op nieuwe Wet Franchise

De nieuwe Wet Franchise heeft een brede uitwerking, ook in de automotive sector. Maar of men zich er daar voldoende van bewust is? Advocaten Jeroen Sterk van Ludwig & Van Dam Advocaten en Caspar Rutten van advocatenkantoor Rutten luiden de noodklok. "Het is vijf voor twaalf."



DOOR: MARTIJN LOUWS

De Wet Franchise moet voor meer gelijkwaardigheid zorgen in de contracten tussen fabrikanten en dealers, formules en onafhankelijke autobedrijven en alle andere bedrijven die een contractrelatie hebben met fabrikant, importeur of franchisegever. "De huidige dealercontracten zijn vrij harde contracten", weet Rutten. Hij heeft zes jaar gewerkt als bedrijfsjurist bij DAF en is inmiddels meer dan vijftien jaar als advocaat actief in de automotive sector. Rutten

is in die periode betrokken geweest bij onder meer de aanpassing en beëindiging van contracten van dealers en autobedrijven. "Het komt geregeld voor dat de merkfabrikant verplichtingen oplegt waarbij dealers soms miljoenen euro's moeten investeren. En daar staat geen zekerheid tegenover. Het dealerschap kan met een opzegtermijn van twee jaar beëindigd worden." En dat dit nogal eens gebeurt, maakt de marktontwikkeling duidelijk. "Onder autodealers is al jaren een schaalver-

groting gaande, waardoor er grotere, steeds professionelere organisaties in het netwerk komen. Daarnaast blijven nichespelers en zelfstandig ondernemers, die hun dealerstatus kwijtrafen, met lokaal een sterke naam bestaan als mkb-bedrijven", aldus Rutten.

WIJZIGINGEN NIET ZONDER OVERLEG

Voor zowel de universele- als voor de merkdealers heeft de nieuwe Wet Franchise volgens Jeroen Sterk



Jeroen Sterk

grote consequenties. De advocaat van Ludwig & Van Dam Advocaten, het kantoor dat franchisegevers en verenigingen van franchisenemers bijstaat bij dit implementatietraject, ondersteunt het met een voorbeeld. "Een belangrijke verandering voor de franchisebranche, en dus ook voor de automotive sector, is de bepaling ten aanzien van wijzigingen binnen de franchiseformule. In de franchiseovereenkomst moet een drempelbedrag worden opgenomen voor wijzigingen. En heeft een wijziging binnen de formule omzetsderving tot gevolg, of dient de franchisenemer een extra investering te doen die boven dat drempelbedrag uitkomt, dan dient de meerderheid van de franchisenemers daarmee akkoord te gaan." Met andere woorden; het eenzijdig opleggen van wijzigingen is niet meer mogelijk. Sterk: "Er zal goed moeten worden geïnventariseerd wat een redelijke en werkbare hoogte van het drempelbedrag is. En er moet worden overlegd, soms tot aan de individuele ondernemer aan toe. Dat is een grote verandering, dat zijn de vaak internationaal opererende fabrikanten niet gewend."

GEEN CONTRACT, GEEN GOODWILL

Aansluitend op dat punt is er ook een goodwillbepaling opgenomen in de wet. "Dat is een belangrijke bepaling voor de franchisenemers. De wetgever wil hiermee franchisenemers een sterkere positie geven in de onderhandelingen als het contract afloopt", zegt Rutten. Nu is het volgens hem zo dat contracten een opzegtermijn hebben

van twee jaar en dat het daarna afgelopen is. "Geen contract meer en geen goodwill. Ook niet als de vestiging over gaat naar een andere dealer. De beëindiging heeft dus weinig tot geen consequenties voor de fabrikant. De nieuwe wet bepaalt anders en schrijft voor dat de overeenkomst dient te bepalen op welke wijze wordt vastgesteld of goodwill aanwezig is in de onderneming en, zo ja, wat de omvang daarvan is." Dat laatste zal echter leiden tot discussie, denkt Sterk. "Want hoe bepaal je dit? Op basis waarvan? Het aantal verkochte auto's? Maar is dat de verdienste van de ondernemer of het merk? Het wordt een lastig punt, voorspel ik." Dat geldt ook voor de precontractuele fase, denkt Rutten. "De franchisegever moet vanaf de verwachte inwerkingtreding van de wet op 1 januari 2021 bij een nieuwe franchiseovereenkomst tijdig bepaalde informatie verstrekken aan de franchisenemer. Natuurlijk worden er nu ook (financiële) gegevens verstrekt, maar de wet gaat veel verder. Zo moet straks een investeringsoverzicht worden verstrekt aan de nieuwe franchisenemers, moet er informatie over de financiële gezondheid van de franchisegever worden overgedragen en dient men financiële informatie over de beoogde locatie van de nieuwe franchisenemer te delen. Mijns inziens gaat dat al aardig in de richting van een prognose."

GEBOUWD RONDOM KNOWHOW

Beide advocaten zien dat er veel veranderingen voor de sector op komst zijn. Maar zij merken ook op dat de pluriformiteit van de branche de invoering van de wet voor de bedrijven lastig maakt. Bovendien is het sterke internationale karakter van de automotive sector volgens hen ook een punt van aandacht. "Op de sector zijn momenteel tal van Europese (mededingings)regels van toepassing, deze Wet Franchise fietst daar dwars doorheen", aldus Rutten. Het is de reden dat fabrikanten al hebben geroepen

dat deze nieuwe Wet Franchise niet op hen van toepassing is. Maar Sterk twijfelt aan de houdbaarheid van die uitspraak. "De hele wet is gebouwd rondom het begrip knowhow. Is er knowhow in de sector? Ik denk van wel. Er wordt bijvoorbeeld scholing aangeboden aan monteurs en salesmensen en er wordt meestal gebruik gemaakt van één centraal ict-systeem en verkoopmethoden. Met andere woorden: de samenwerking voldoet aan de kenmerken van de definitie van franchise. Het betekent dan ook dat, wanneer de wet wordt ingevoerd, fabrikanten niet meer af kunnen met één uniform contract voor het Europese dealernetwerk, het contract voor de Nederlandse dealers moet worden aangepast op de nieuwe wetgeving hier", aldus Sterk. Hij doet dan ook een oproep aan de automotive branche. "Het is al september, over een paar maanden gaat de wet in. Het is vijf voor twaalf, denk er niet te makkelijk over." Bovendien is het voor dealerverenigingen belangrijk om zich goed op te lijnen. Sterk: "Zij krijgen een belangrijke rol in de nieuwe wet en een sterkere positie binnen de formule, bijvoorbeeld als het gaat om de bepaling ten aanzien van wijzigingen binnen de formule. De meerderheid kan de minderheid binden. Zij worden de spreekbuis voor de dealers en zullen binnen de statuten dan ook de bevoegdheid moeten hebben om beslissingen te mogen nemen. Regel dit, de wet biedt namelijk kansen. Maar alleen als je ook een actieve houding aanneemt. Kom in de benen en bereid je goed voor." +



Caspar Rutten