



'Het is belangrijk om de wederzijdse gerechtvaardigde belangen - collectieve uniformiteit versus individueel verdienmodel – goed in ogenschouw te nemen'

Formulewijzigingen zijn een boeiend onderwerp, vindt Alex Dolphijn advocaat – partner bij [Ludwig & Van Dam Advocaten](#). Hij weet uit zijn dagelijkse praktijk dat het onderwerp een bron van conflicten is. “Maar die conflicten zijn ook goed te voorkomen.”

Wat zijn formulewijzigingen nu precies? In de ogen van Dolphijn is dat bijvoorbeeld een aanpassing in het conditiestelsel. “Kosten die wijzigen, het rayon dat verandert of nieuwe marges en een nieuwe fee. Heel logisch dat je daarover overlegt met de franchisenemers, maar ook een nieuwe marketingstrategie en branding, waarbij bijvoorbeeld een andere doelgroep wordt aangesproken, zijn formulewijzigingen die moeten worden overlegd met de franchisenemers”, weet Dolphijn. Hij wijst op tv-spotjes van [Albert Heijn](#). “Die gingen van een focus op kwaliteit naar een focus op prijs. Dat is een grote wijziging, die vooraf moet worden overlegd met de franchisenemers.”

Het is volgens hem allemaal wat minder duidelijk als er assortimentswijzigingen worden doorgevoerd.

FINANCIEEL

JURIDISCH

WET FRANCHISE



Martijn Louws
Redacteur

1 februari 2020

— BEKIJK OOK —



Domino's Pizza »

La Place »

HEMA »

Albert Heijn »

Jumbo »

Etos »

LUDWIG & VAN DAM
FRANCHISEADVOCATEN

Ludwig & Van

Franchisenemer worden?

Zoek hier de formule

Alle branches ▾

Alle eigen middelen 🛒

ZOEK

Schrijf u nu in!

Zet de eerste stap naar het ondernemerschap of een nieuwe franchisemanagement baan!

INSCHRIJVEN »

Capital Circle ©



Financier uw formule

www.capitalcircle.nl

— NIEUWS —

Nieuwe vestiging voor fit20 in Heemskerk

27 februari

BackWERK nu ook in Venlo geopend

27 februari

— ONDERWERPEN —

FINANCIERING

CROWDFUNDING

BUSINESS MODEL

“Worden er naast gewone pizza’s ineens ook vegetarische pizza aangeboden, dan is dat geen probleem. Maar zijn de wijzigingen rigoureuus, zoals een supermarkt die alleen verse producten verkoopt en ineens ook veel conserven gaat aanbieden, dan moet dat plan wel vooraf worden gedeeld met de franchisenemers. Datzelfde geldt voor nieuwe samenwerkingen. Neem [lumbo](#), zij zijn met [La Place](#) en [HEMA](#) in zee gegaan. Daarover moet worden gesproken.”

Niet eenzijdig

Dergelijke formulewijzigingen mogen in beginsel alleen worden doorgevoerd als men zich houdt aan het wijzigingsbeding. Algemeen uitgangspunt bij het sluiten van (franchise)overeenkomsten is namelijk dat contractbepalingen niet door één van partijen eenzijdig kunnen worden gewijzigd. Franchisegevers willen evenwel toch regelmatig de mogelijkheid behouden om bepaalde afspraken eenzijdig te kunnen wijzigen. In dat kader bedingen franchisegevers regelmatig een eenzijdige wijzigingsbevoegdheid. “Maar je kunt dit niet zomaar overal voor gebruiken, bijvoorbeeld niet als je als franchisegever de fee wil verdubbelen. Daar steekt de rechter een stokje voor. Maar de fee mag weer wel worden verhoogd als dat is vastgelegd in het franchisecontract, bijvoorbeeld een jaarlijkse verhoging met een x percentage.”

Dolphijn wil er maar mee zeggen dat een wijziging best mogelijk is, als het maar goed is omschreven en is vastgelegd in het franchisecontract. En als men maar een ‘tegenprestatie’ levert bij onevenwichtige gevolgen. “Zo kunnen franchisegevers een zogenoemde ingroei-termijn voorstellen om de wijziging door te voeren. Ook kan men een (financiële) compensatie aanbieden. In het uiterste geval kan gekozen worden voor de beëindiging van de samenwerking en de (terug)verkoop van de franchiseonderneming.”

Hoe werkt het?

Maar hoe gaat nou zo’n proces in zijn werk? Allereerst moet het verlangen tot wijziging goed worden onderbouwd en moet er een passend en redelijk wijzigingsvoorstel worden geschreven door de franchisegever. “Het is belangrijk om daarbij de wederzijdse gerechtvaardigde belangen - collectieve uniformiteit versus individueel verdienmodel – goed in ogenschouw te nemen”, aldus Dolphijn. De franchisegever heeft dus plichten, maar ook de franchisenemer kan niet zomaar overal voor gaan liggen. “Het gaat ook om een wederzijdse coöperatieve opstelling. Met andere woorden: als franchisenemer moet je ook een beetje meebewegen.”

Dam franchise advocaten is een geheel in franchise- en andere samenwerkingsverbanden gespecialiseerd advocatenkantoor en marktleider sinds 1996 in zijn soort in Nederland.

BEKIJK
ORGANISATIE »

JURIDISCH

FINANCIËEL

INTERNATIONAAL

Wijzigingen worden over het algemeen door de franchisegever overlegd met de franchisenemersvereniging. De franchisenemersvereniging kan daarbij gemachtigd zijn om namens de franchisenemers bindende afspraken te maken met de franchisegever. “Dit is een stuk slagvaardiger dan wanneer individueel afspraken moeten worden gemaakt met de franchisenemers”, weet Dolphijn. Het werkt in de praktijk vaak erg goed, zegt Dolphijn verder over de samenwerking met de gemachtigde franchisenemersvereniging. “Voor de franchisenemers geldt dan wel dat hun individuele stem nivelleert, immers de meerderheid van stemmen geldt. Zij moeten zich voegen naar de mening van het collectief. Echter, er zijn aanpalend altijd individuele afspraken te maken tussen de franchisegever en franchisenemer.”

In het huidige conceptwetsvoorstel voor de Wet Franchise is volgens Dolphijn vastgelegd dat er tenminste jaarlijks overleg moet zijn tussen de franchisegever en franchisenemer. “Daarin moeten de wijzigingen worden besproken. En de wijzigingen die aanzienlijke gevolgen kunnen hebben in de exploitatie mogen alleen na voorafgaande instemming van twee-derde meerderheid van het vertegenwoordigd orgaan, of bij afwezigheid van zo’n orgaan, de betreffende individuele franchisenemer, worden doorgevoerd.”

Etos vs AH

Dolphijn heeft tal van praktijkcases waarbij het wijzigingsbeleid van de franchisegever tot discussie heeft geleid. “Neem het Etos ‘Eigen Merk’ in de Albert Heijn-supermarkt. Albert Heijn wilde namelijk Etos-huismerken in de supermarkten leggen, maar de franchisenemers van Etos waren het daarmee niet eens. Ze waren bang dat ze hun aantrekkingskracht zouden verliezen als de huismerken ook in alle ruim 700 winkels van Albert Heijn zouden liggen. Veel van die winkels zijn namelijk vlak naast een Albert Heijn gelegen.” Omdat men er onderling niet uitkwam, werd de gang naar de rechter gemaakt. “De franchisenemers kregen gelijk, de rechter zei dat Albert Heijn een kroonjuweel als het Etos-huismerk niet buiten de winkels mocht plaatsen. Een domper voor Albert Heijn, alles was al in gang gezet. De producten waren al geproduceerd. Maar dat was geen reden om het toe te staan.”

Een andere zaak is die van de lunchopening van Domino’s-vestigingen. “De franchisegever dacht, met het verplicht stellen van de opening van de vestigingen tijdens de lunch, dat de omzet overal zou plussen. Maar de franchisenemers brachten in dat ook de kosten enorm zouden stijgen, zoveel dat er

nauwelijks extra geld zou worden verdiend. Immers, ze kregen te maken met hogere personeelskosten omdat de scholieren op school zitten rond lunchtijd en men dus duurdere krachten moest gaan inzetten. Zij kregen gelijk”, aldus Dolphijn.

Hij zegt dat veel conflicten kunnen worden voorkomen door gewoon goed te communiceren. “En weeg als franchisegever heel goed af hoe je een wijziging kunt verzachten voor de franchisenemers. Maak afspraken, omschrijf het heel duidelijk en leg het vast. Marketingfee omhoog omdat de concurrent er ook miljoenen tegenaan gooit? Dat kan, maar onderbouw het wel. Niet uit de losse pols, maar huur een accountant in en laat hen een rapport schrijven die jouw wijziging en het nut daarvan onderbouwt. Daarmee voorkom je een conflict.”

[Deel dit artikel](#)



[Lees meer over:](#)

FINANCIIEEL

JURIDISCH

WET FRANCHISE

— MARKTPLAATS —



Nu ter overname: Bakker Bart Baarn!

Bij Bakker Bart werken én ondernemen energieke en bevrogen professionals met een passie voor bakkerslekkernijen.

NAAR
ADVERTENTIE »

GA NAAR
FORMULE »

— NIEUWS —



Groep franchisenemers Papa John's stapt naar de rechter

Een groep van 7 franchisenemers en 12 oud-franchisenemers van Papa John's stapt naar de rechter omdat ze vinden dat...

BUSINESS MODEL

FINANCIIEEL

JURIDISCH

— EVENEMENT —



Bezoek het Franchise+ Event

Op donderdag 19 november vindt het Franchise+ Event plaats; de jaarlijkse inspiratiedag voor franchisegevers uit alle branches!

19 november

/ De Kooi, Bunschoten

TOEKOMST EN VISIE

INNOVATIE



Succesvol ondernemen met de



automatisering oplossingen van Vendit

Bent u op zoek naar een betrouwbaar kassasysteem waarmee u succesvoller kunt ondernemen? Een systeem waarbij u vanuit één omgeving overzicht en inzicht hebt in uw gehele bedrijf? Dan is het Vendit Systeem dé oplossing voor u!

AUTOMATISERING

INNOVATIE

OPERATIONEEL MANAGEMENT

— COLUMN —

— ARTIKEL —

— EVENEMENT —



Incassofraude levert franchisegever 4 jaar gevangenisstraf en een boete van € 7 miljoen op

Hoewel het vrij uitzonderlijk is, kom je in franchiseland zo af en toe spreekwoordelijke cowboys tegen.



Niet gerealiseerde prognoses op voorhand misleidend?

De revolutie in franchiseverhoudingen als gevolg van de Wet Acquisitiefraude verdient de nodige (nadere) aandacht....

BUSINESS MODEL

FINANCIEEL

JURIDISCH



EXPOFRANQUICIA 2020

Tussen 7 en 9 mei presenteert EXPOFRANQUICIA 2020 van Feria de Madrid de meest uitgebreide vakbeurs van ideeën en zakelijke kansen voor de franchise sector.

7 mei / Madrid

FRANCHISEBEURS



Bezoek gratis de franchisebeurs Ondernem 't!

Op donderdag 2 en vrijdag 3 april vindt de franchisebeurs Ondernem 't! plaats. De franchisebeurs is al 17 jaar dé plek om in één dag alles te leren over het zelfstandig ondernemerschap als franchisenemer.

FRANCHISEBEURS

STARTEN ALS ONDERNEMER

Franchise+ is er voor iedereen die iets wil weten over franchising, in contact wil komen met franchisegevers en/of franchisenemers of geïnteresseerd is in het laatste nieuws. Lees onze [algemene voorwaarden](#) en onze [privacy policy](#).

Vakblad

Vijfmaal per jaar verschijnt het vakblad Franchise+ waarin de vele kanten van franchising worden belicht.

LEES DE ARTIKELEN »

PROEFNUMMER
AANVRAGEN »

ABONNEMENT
AANVRAGEN »

Nieuwsbrief

VERZENDEN

Franchise+

Eemnesserweg 79, 3743
AG Baarn

Telefoon: 035 - 588 20 53

E-mail:

info@franchiseplus.nl

Kvk nummer: 32080388