



FRANCHISE IN DE HORECA

Steeds meer cafés en discotheken zijn aangesloten bij een keten. Opmerkelijk, want voorheen waren het vooral fast foodconcepten, hotels en restaurants waar dit zichtbaar was. Interessante vraag is dus: hoe werkt franchising?

Tekst: Alex Dolphijn

Tot voor kort waren er maar weinig cafés en nachtclubs aangesloten bij een keten. Niet zo gek, want bij dit soort horecagelegenheden geldt van oudsher dat de meeste klandizie lokaal is en daarom lokale naamsbekendheid belangrijker is dan wereldwijde bekendheid. Inmiddels is er toch sprake van toenemende ketenvorming en een toenemend aantal formules bij cafés en discotheken. Een onderzoek van de Rabobank over 2013 bevestigt die stelling.

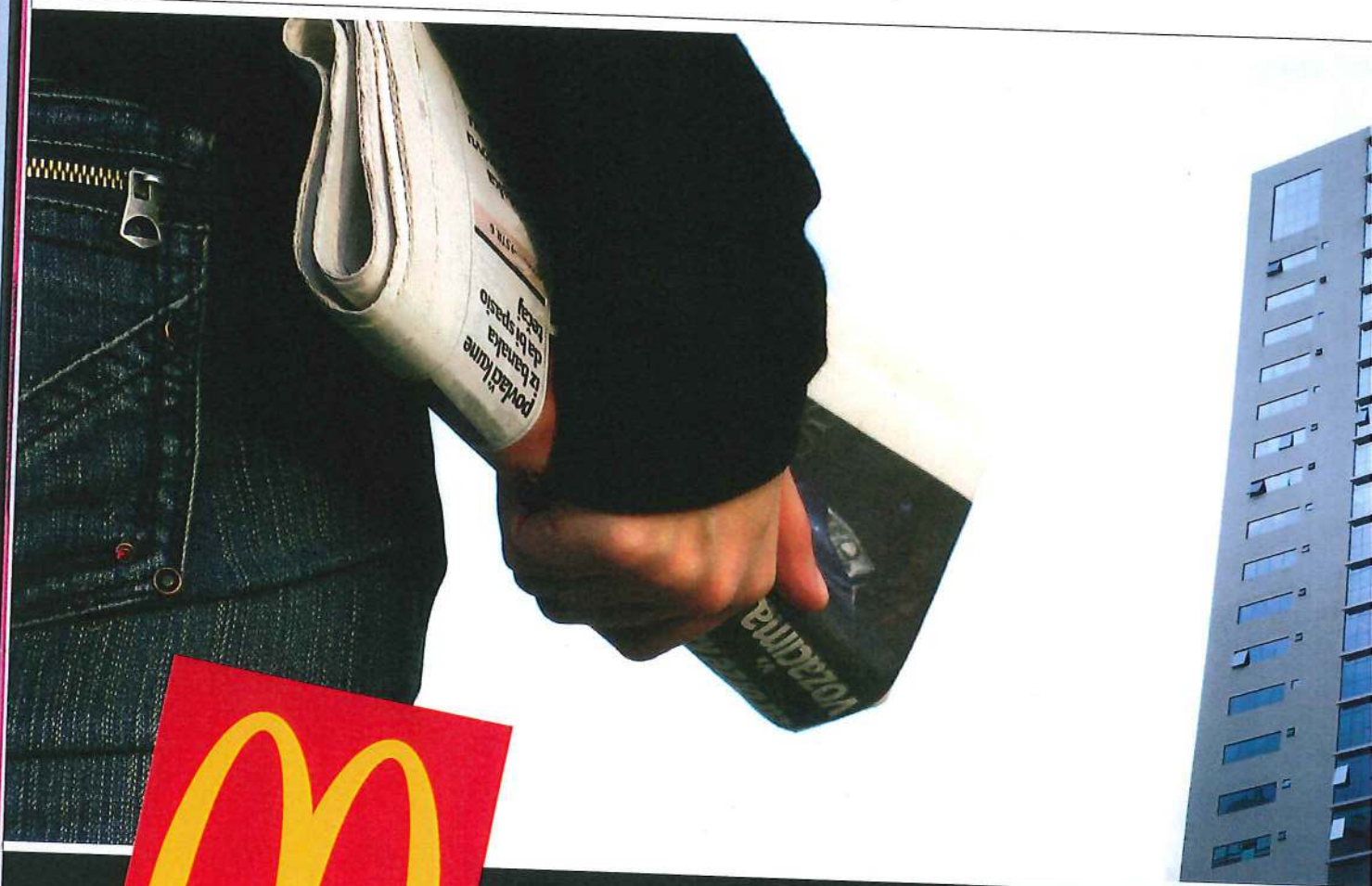
Bij deze ontwikkeling is franchising een belangrijk onderdeel. Wat is franchising eigenlijk? Het is een bijzondere manier van samenwerken, die niet in de wet geregeld is. Franchise is een constructie waarbij een franchisegever zijn merk en goede naam, en eventueel zaken zoals een kassasysteem, inkoopfaciliteiten en promotionele activiteiten, ter beschikking stelt aan een exploitant van bijvoorbeeld een uitgaansgelegenheden. Het gebouw kan eigendom zijn van de exploitant, maar is in andere branches ook vaak eigendom van de franchisegever.

GEEN HOGE INVESTERINGEN

Het voordeel voor de franchisegever is dat hij relatief snel zijn organisatie kan uitbrei-

den en het bedrijfsrisico grotendeels kan afwentelen op de franchisenemer. De franchisenemer profiteert zonder al te hoge investeringen van de naamsbekendheid van een bestaande formule, maar ook van een betalingssysteem, inkoopafspraken en de kennis om (potentiële) gasten zo goed mogelijk te benaderen en te bedienen.

Een ondernemer zal uiteraard vooraf willen weten of het gebruik van de franchiseformule voor hem interessant is. Het is dan ook niet ongebruikelijk dat een franchisegever voor het sluiten van het franchisecontract omzet- en winstprognoses en bezoekersaantallen moet presenteren. Uit de rechtspraak volgt dat de franchisegever niet verplicht is om zo'n prognose af te geven, maar als hij dat doet moeten de cijfers deugdelijk zijn. De franchisegever heeft dus de verplichting om er zeker van te zijn dat de prognose niet te rooskleurig is en daadwerkelijk van toepassing is op de gegeven situatie. Kortom, hij moet de juiste financiële cijfers geven. Schending van deze zorgplichtverplichting door de franchisegever kan tot gevolg hebben dat hij schadeplichtig is of zelfs dat het franchisecontract niet geldig is.



ALLEBEI PROFIJT

Maar niet alleen voorafgaand aan het sluiten van een franchisecontract dient er door de franchisegever zorgvuldig gehandeld te worden. Ook als het franchisecontract eenmaal gesloten is is dit van belang. De franchisegever is namelijk verplicht tot het leveren van adequate ondersteuning aan de franchise-nemer om te bereiken dat beide partijen profijt hebben van de samenwerking. Er wordt niet volstaan met het voeren van 'enkele gesprekken'. Wel kan gedacht worden aan het onderzoeken van verbeterpunten van de bedrijfsvoering, marketing of financiering. Uit de rechtspraak blijkt dat de franchisegever deze verplichtingen ook heeft als die niet in een contract opgenomen zijn. Dit speelt overigens ook als de door de franchisegever aan de franchisenemer gepresenteerde prognoses niet worden gehaald. Schendingen van deze zorgplicht kan nogal wat gevolgen hebben. Als de zorgplicht niet wordt nageleefd kan dit leiden tot schadeplichtigheid op grond van wanprestatie. Ook kan minder gewicht toegekend worden aan fouten die de franchisenemer heeft gemaakt. De

tekortkoming in de nakoming van een zorgplicht kan bovendien een grond voor beëindiging van de franchiseovereenkomst door de franchisenemer opleveren.

Maar er zijn meer onderwerpen op het gebied van franchising belangrijk. Zo vreezen potentiële franchisenemers vaak dat ze niets meer te zeggen hebben over de prijsstelling van entree- en dranktarieven. De wet verbiedt echter het voorschrijven van vaste of minimumverkoopprijzen door de franchisegever. Uitgezonderd zijn bepaalde reclameacties, waarbij de franchisegever tijdelijk bijvoorbeeld een bepaalde vaste of minimumprijs voorschrijft voor een bepaald arrangement. In de praktijk komt het voor dat het franchisecontract weliswaar geen vaste en minimumprijzen voorschrijft, maar de franchisenemer niet anders kan, bijvoorbeeld omdat het kassasteem geen alternatieven biedt. Ook in dergelijke situaties is er sprake van een verboden prijsstelling. Het voorschrijven van advies over minimumverkoopprijzen is wel toegestaan.

LAGE PRIJZEN

Afspraken over maximumprijzen zijn in



beginsel wel toegestaan. Maar let op! Want het kan voorkomen dat de voorgeschreven maximum drankprijzen op een dermate laag niveau liggen, dat deze feitelijk een minimumprijs inhouden. Zo zou een maximumprijs van vijftig cent voor een biertje net niet onrendabel kunnen zijn. Als de franchisenemer iets onder deze maximumprijs pils aanbiedt, kan hij dit alleen met verlies doen. Op die manier zou men mogelijk eveneens van een verboden prijsafsprake kunnen spreken. Het gevolg van een dergelijk verboden afspraak kan zijn dat de gehele franchiseovereenkomst nietig wordt verklaard. Overigens zijn er nog meer manieren om een franchiseovereenkomst te beëindigen, bijvoorbeeld door tijdsverloop of doordat partijen tussentijds samen besluiten niet verder te gaan. Vaker gebeurt het nog dat er een geschil is tussen de keten en de franchisenemer. In de franchiseovereenkomst is neergelegd wanneer de franchiseovereenkomst opgezegd kan worden.

Wat gebeurt er met het pand als het contract wordt beëindigd? Als het horecapannd van de franchisegever is, dan huurt de exploitant het gebouw. Als een franchise-

overeenkomst eindigt heeft dit wettelijk gezien niet tot gevolg dat de huurrelatie eindigt. De huurrelatie kan alleen door partijen gezamenlijk of door de rechter beëindigd worden, ook al staat er in het contract tussen partijen iets anders. Onder omstandigheden kan een rechter op voorhand de goedkeuring geven voor de beëindiging van het huurcontract als ook het franchisecontract eindigt. Voor de franchisegever is dat van belang, omdat anders de horecalocatie die hij verhuurt aan de exploitant, geëxploiteerd zou kunnen worden zónder dat de verplichtingen uit de franchiseovereenkomst zouden hoeven worden nagekomen door de exploitant. De voorafgaande toestemming van de rechter wordt echter niet altijd verleend. Van groot belang zijn de implicaties van het bedingen van de franchiseovereenkomst en de huurrelatie goed voor ogen te hebben.

Het franchiserecht is een aparte tak van sport. Andere veelvoorkomende juridische aspecten zijn die van de wijziging in de franchiseformule of de verandering van de gehele franchiseformule. Ook geschillen over rayonexclusiviteit en concurrerende activiteiten van bijvoorbeeld andere

franchisenemers met een vestiging in de buurt komen voor. Net als geschillen over klantenbestanden of verplicht gestelde inkoop voor bijvoorbeeld dranken, facility, muziek, acts en automatiseringssystemen. Franchiserelaties vereisen de nodige juridische aandacht. Franchiserecht als zodanig is niet in de wet geregeld, maar raakt wel een aantal verschillende rechtsgebieden. Bovendien wordt in de rechtspraak de franchiseovereenkomst wel als een bijzondere rechtsbetrekking gezien. Specialistische juridische kennis is daarom gewenst.

OVER DE AUTEUR

Mr. Alex W. Dolphijn is advocaat bij Ludwig & Van Dam franchiseadvocaten en gespecialiseerd in horecarecht. Ludwig & Van Dam franchiseadvocaten is een geheel in franchise- en andere samenwerkingsverbanden gespecialiseerd advocatenkantoor en marktleider sinds 1996 in zijn soort in Nederland.