



Heeft u vragen over franchise? Mail de redactie en zo mogelijk vindt u de antwoorden in deze rubriek. E-mail: [redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl](mailto:redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl).

Voor direct juridisch advies dient u contact op te nemen met een advocaat.



Mr. Derk van Dam

Ludwig & Van Dam  
Franchiseadvocaten  
Rivierstraat 159  
3016 CH Rotterdam  
Tel.: (010) 241 57 77  
E-mail: [info@ludwigvandam.nl](mailto:info@ludwigvandam.nl)

In de horeca zijn tal van franchiseconcepten actief. Dit varieert van kleine franchiseconstructies, bestaande uit een franchisegever en een franchisenemer, tot en met grote landelijk opererende netwerken. Hoe verschillend deze franchiseorganisaties ook kunnen zijn, er is toch een aantal gemeenschappelijke kenmerken, rechten en verplichtingen.

## Verondersteld inkoopvoordeel wordt niet altijd waargemaakt

# Inkoop- en afnameverplichting terecht of onterecht?

ROTTERDAM - In franchiseverhoudingen wordt nogal eens bedongen dat de bij de franchiseorganisatie aangesloten franchisenemers hun assortiment geheel of gedeeltelijk bij de franchisegever, of bij door de franchisegever aangewezen contractleveranciers, dienen in te kopen.

Dit soort afnameverplichtingen worden in de gehele franchisebranche aangetroffen en zeker ook in horecaconcepten. De theorie achter dergelijke bedingen is dat gecentraliseerde inkoop schaalvoordelen creëert, waarmee de franchisegever concurrerende prijzen kan rekenen dan de gemiddelde marktprijzen.

Daarnaast is de gedachte achter centrale inkoop dat daarmee een kwaliteitswaarborg wordt gecreëerd: alle franchisenemers kopen immers bij dezelfde leveranciers hun producten.

Voorts wordt er van uitgegaan dat de betrokken leveranciers, dan wel de franchisegever zelf, borg staan voor de gewenste minimumkwaliteit van de producten.

Sommige franchisegevers bedingen 100 procent exclusieve afname,

andere percentages komen ook voor. Dan behoudt de franchisenemer dus een zekere mate van vrijheid bij zijn inkoop ten aanzien van een gedeelte van het assortiment.

### Niet waargemaakt

Het komt echter voor dat zowel de veronderstelde kwaliteitswaarborgen als het veronderstelde inkoopvoordeel niet worden waargemaakt en dat centrale inkoop in feite wordt gehanteerd als een alternatieve inkomstenbron voor de franchisegever. Immers, wanneer de franchisegever inkoopbonussen bij zijn leverancier toucheert, eventueel nog aangevuld met een marge, welke wordt doorbelast aan de franchisenemers, kunnen de 'inkoopvoordelen' voor de franchisegever aardig oplopen. Een dergelijk systeem kan op zijn beurt weer resulteren in juist een gebrek aan schaalvoordeel.

In de praktijk komen nogal eens situaties voor dat de inkoop bij de franchisegever of aangewezen leveranciers duurder is dan de markt en de kwaliteit van de geleverde waar niet beter. Dat laat natuurlijk onverlet de vele franchiseorganisaties, zeker ook in de horeca, waar centrale inkoop inderdaad uitsluitend het juiste doel dient, te weten lagere

inkooprijzen en betere kwaliteit.

Wordt centrale inkoop echter niet gebruikt voor dat doel, dan wil dat in de praktijk nog wel eens leiden tot conflicten. Soms zelfs stelt een franchisenemer de rechtmatigheid van de centrale inkoop ter discussie en komt het tot een rechtszaak.

### Kort geding centrale inkoop

Relatief recent is in dat kader in kort geding centrale inkoop beoordeeld. De betrokken franchisenemer kocht, in strijd met de bepalingen van de franchiseovereenkomst, voedingswaren in bij een andere leverancier, omdat die, in zijn visie, goedkoper was en betere kwaliteit leverde. De betrokken franchisegever heeft naar aanleiding daarvan de franchiseovereenkomst ontbonden.

De franchisenemer verweerde zich door te stellen dat de centrale inkoop in zijn algemeenheid tot onbillijke resultaten leidde, doch ook door te stellen dat deze mededingingsrechtelijk niet toelaatbaar zou zijn.

**In de praktijk is inkoop bij de franchisegever of aangewezen leveranciers nogal eens duurder dan de markt**

**Inkoopverplichtingen zijn in beginsel alleen toegestaan als de betrokken goederen alleen bij de franchisegever zijn te verkrijgen**

De kortgedingrechter oordeelde dat inkoopverplichtingen in beginsel alleen zijn toegestaan indien de betrokken goederen uitsluitend bij de franchisegever of door hem aangewezen leveranciers zijn te verkrijgen, bijvoorbeeld vanwege een geheime receptuur, en een meerwaarde bevatten ten opzichte van soortgelijke goederen die elders kunnen worden betrokken. In het kort geding dat hier aan de orde is, werd bijvoorbeeld vlees kanten-klaar en volgens eigen receptuur aangeleverd.

De kortgedingrechter oordeelde naar aanleiding daarvan dat er geen schending van enigerlei mededingingsrechtelijke bepaling aan de orde was en ook voor het overige dat de inkoopverplichting rechtmatig was.

### Harde overeenkomst

Het bovenstaande voorbeeld illustreert de betrekkelijke hardheid van bij overeenkomst vastgelegde cen-

trale inkoop. Het bovenomschreven kort geding staat niet op zichzelf.

Hoewel derhalve de veronderstelling is dat centrale inkoop uitsluitend voordeel brengt, is, wanneer dat in de opvatting van één of meerdere franchisenemers anders zou zijn, een dergelijke verplichting nog niet zo makkelijk terzijde te stellen, ook niet met een beroep op het mededingingsrecht. Een en ander is nu eenmaal overeengekomen. Een franchisegever zal dus al gauw aannemelijk kunnen maken dat kwaliteitsbewaking noodzakelijk is en, met name in de horeca, 'eigenheid' van de betrokken producten een gegeven, daarmee een van de hoofdredenen voor het opleggen van de inkoopverplichting. Ook de wijze van aanlevering van de producten speelt daarbij een rol, zodat die 'eigenheid' al gauw wordt aangenomen.

Anderzijds doen franchiseorganisaties er natuurlijk wel goed aan de inkoopverplichtingen te vertalen in daadwerkelijk voordeel voor de franchisenemers. Dat vergroot het draagvlak van een en ander en voorkomt mogelijke conflictsituaties.

Eerder kwam in deze rubriek onder andere aan de orde: *reputatieschade, non-concurrentiebeding en eenzijdige verhoging franchisefee.*