**RECHTSBIJSTANDVERZEKERING**
**Sluit altijd een rechtsbijstandverzekering af, adviseren Theodoor Ludwig en Derk van Dam. „Mensen zonder zo'n verzekering wachten vaak te lang met het inwinnen van juridisch advies. Dan is het vaak (financieel) te laat om de kwestie nog op te lossen."**

***In de volgende Snackkoerier*** *staat de eerste bijdrage van advocaten Theodoor Ludwig (rechts) en Derk van Dam.*
FOTO: RON JANSEN

**Ludwig & Van Dam advocaten in Rotterdam gaat in Snackkoerier een rubriek verzorgen, onder meer over de valkuilen van franchise.** Ook in de fastservicesector is franchise immers een populair ondernemingsmodel. Het biedt legio voordelen, maar de nadelen blijven vaak onderbelicht.

## Juridisch advies in Snackkoerier

# Conflicten franchise gaan vaak over geld

| *door Ron Jansen*

ROTTERDAM - **Franchise als ondernemingsvorm is tamelijk ingeburgerd en groeit gestaag. Voordeel ervan is, dat een ondernemer zich volledig op zijn winkel en de lokale markt kan richten. Bijkomende zaken als reclame, marketing, assortiment en conceptbewaking worden immers uit handen genomen.**

Normaliter verloopt de samenwerking tussen franchisegevers en -nemers goed. Maar, zoals bij iedere samenwerking, ontstaan er wel eens conflicten. Die gaan nogal eens over geld, ervaren mr. Theodoor Ludwig en mr. Derk van Dam van het in 1996 gestarte advocatenkantoor Ludwig & Van Dam. Dan komt een van de tien advocaten van het kantoor in actie. Het geschil gaat bijvoorbeeld over omzetprognoses die niet kloppen. „In dat geval heeft de franchisegever een behoorlijk probleem. Maar we komen ook regelmatig in actie als een formule 'droogvalt', zich niet verder ontwikkeld en de omzetten teruglopen." In zulke situaties wreekt zich het principe van franchise, dat je als individuele ondernemer zelf 'niets' mag doen. „Op zo'n moment ontstaat een duidelijke plicht voor de franchisegever om te zorgen dat dit op orde komt." Het kantoor staat zowel franchisenemers als franchisegevers bij. „Dat is ongeveer fifyfifty."

**Heeft u een vraag over franchise? Mail de redactie en zo mogelijk vindt u het antwoord in deze rubriek. Voor direct juridisch advies dient u contact op te nemen met een advocaat.**
*E-mail: redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl*

### Verbrokkelde wetgeving

Franchise is in Nederland wettelijk niet bijzonder goed geregeld. Wetgeving is verbrokkeld en vooral gebaseerd op jurisprudentie (de uitspraken van rechters in eerdere zaken). Daar zou volgens advocaten Ludwig en Van Dam de overheid iets aan moeten doen. „België kent een zogenaamde verplichting voor een PID (Precontractueel Informatie Document). „Daarin staat beschreven welke informatie een franchisenemer vooraf moet krijgen van de franchisegever. Ook andere landen hebben dat veel beter geregeld", aldus Ludwig.

### Informatie inwinnen

Een franchisenemer in spe moet informatie inwinnen vóórdat een franchiseovereenkomst wordt getekend, adviseren de advocaten. „Vraag de franchisegever naar de omzetten van vergelijkbare vestigingen. Een goede franchisegever verstrekt die informatie." Zelf dient de startende ondernemer ook in actie te komen. „Laat een onafhankelijk vestigingsplaatsonderzoek uitvoeren en leg dat naast dat van de franchisegever. Vraag franchisenemers naar hun ervaringen (wat krijg je voor de franchisefee?). Laat het contract beoordelen door een jurist", somt Van Dam op. „En draai een tijdje mee in een vestiging. Het zal niet de eerste keer zijn dat iemand er achter komt dat een bepaalde branche, een vak, helemaal niets is voor hem. Het is lastig stoppen als je een franchisecontract hebt getekend van vijf jaar."

## Samen sta je sterk

**Een vereniging van franchisenemers van Burger King stapte in Amerika naar de rechter vanwege onenigheid over de prijs van $1 voor de double cheeseburger. Franchisenemers van grotere formules kunnen zich zeker op een vergelijkbare manier organiseren als daartoe aanleiding is. „Collectief sta je als franchisenemers sterker bij een conflict of zakelijk geschil." Zo'n vereniging bewijst ook op andere momenten haar nut. „Stel dat een franchisegever de formule helemaal wil vernieuwen of als contractvernieuwing speelt. Daar kun je dan onderling in volle vrijheid over praten en met kracht met de franchisegever in gesprek gaan."**
**Een collectief dient als aanvulling op een franchiseraad, die iedere geloofwaardige formule ook zou moeten hebben. „Die is bedoeld voor overleg met de franchisegever die daar ook in zit."**

ADVERTENTIE