

F
T

Confrontatie over goodwill en regels rond afgeleide formules

Strijd is het overkoepelende thema van dit nummer van Distri-food Magazine. En strijd leveren supermarktondernemers anno 2023. Op allerlei fronten. Zo leest u in dit themablok over franchisers die inspringen op omzetverlies door het verdwijnen van rookwaren. Ook wordt duidelijk wat de actuele obstakels zijn voor ondernemers wanneer het gaat om arbeidsrecht. Nu eerst de Franchisewet. Franchiseadvocaten Alex Dolphijn en Jeroen Sterk over het effect van die wet op de verhoudingen tussen hoofdkantoor en supermarktondernemer.

TEKST HERMAN TE PAS | BEELD ROEL DIJKSTRA FOTOGRAFIE EN JOEY VAN DONGEN ILLUSTRATIES TONY TATI

In deze turbulente tijden van stijgende kosten en inflatie zoeken supermarktondernemers naar houvast. Bijvoorbeeld in de vorm van de Franchise-wet. De nieuwe wet Franchise is sinds begin 2021 van kracht. Mooi zo'n handvat op papier, maar heeft de wet winkeliers sindsdien ook echt geholpen?

Het is niet de eerste keer dat Distrifood Magazine het effect van de Franchise-wet onder de loep neemt. Begin 2022 analyseerde franchiseadvocaat Alex Dolphijn, van advocatenkantoor Ludwig & Van Dam, gespecialiseerd in franchise, het eerste jaar met de nieuwe regels. Zijn conclusie toen: 'Mijn ervaring is dat supermarktketens nog steeds moeite hebben zich aan de regels van de franchisewet te houden.' Hoe kijkt Dolphijn naar de ontwikkelingen een slordige anderhalf jaar later? Samen met collega-advocaat Jeroen Sterk neemt hij de ontwikkelingen wederom onder de loep.

Om te beginnen, wat is nu ook al weer precies het doel van de franchisewet?

Dolphijn: 'De bedoeling van de wet is het verbeteren van de positie van de (beoogd) ondernemers ten opzichte van hun franchisegever. En daarmee het verminderen van de onderlinge strijd. Met vereende kracht moet men immers de strijd met de concurrentie aangaan, niet onderling. We zien echter dat de wet leidt tot discussies. Dat komt door het, zoals dat wordt genoemd, open normenkader van de wet. Inmiddels zijn er diverse ervaringen en uitspraken van rechters die meer duidelijkheid geven over hoe de wet in bepaalde situaties uitgelegd en toegepast moet worden.'

Op welke punten zit er momenteel nog ruis op de lijn tussen franchisegever en franchisenemer, als je de wet bij de hand neemt?

Dolphijn: 'In de aanloop naar het sluiten van een nieuwe franchiseovereenkomst voor een nieuwe formule, moet de franchisegever allerlei informatie delen met de franchisenemer. De ondernemer moet aan de hand van die informatie een goed beeld kunnen krijgen van het financiële plaatje. Zodat hij weet waar hij aan begint. Bij nieuwe franchisenemers gelden speciale regels met informatieverplichtingen én een bedenktijd. We zien, ook in de rechtspraak, dat dit nog steeds niet altijd even goed gaat. En heel belangrijk, dat



HEEL BELANGRIJK, WE ZIEN DAT VEEL NIEUWE ONDERNEMERS HUN RECHTEN NIET KENNEN

FRANCHISE-ADVOCAAT ALEX DOLPHIJN

veel nieuwe ondernemers hun rechten niet kennen.'

Kunt u een voorbeeld geven waar supermarktondernemers en het hoofdkantoor momenteel met elkaar clashen?

Sterk: 'We zien dat er frictie kan ontstaan bij de uitrol van innovaties. Vooropgesteld, innovaties zijn voor formules een absolute must om de strijd met de concurrentie aan te gaan. Natuurlijk moet een formule worden doorontwikkeld, moet er worden geïnnoveerd om de concurrentieslag te kunnen bijhouden. Te denken valt aan veranderde formule-uitingen, maar ook wijzigingen in de logistiek, distributie of backoffice. Alleen betekent innovatie ook verandering. En de vraag is of alle franchisenemers wel achter die verandering staan. Niet voor iedereen hoeft een nieuwe koers immers goed uit te pakken.'

Hoe vertaalt zich dat in de rechtszaal?

Sterk: 'De franchisegever kan niet altijd een nieuw onderdeel van de formule, of iets dat daarop leunt, zonder meer uitrollen. Er kan sprake zijn van, zoals we dat noemen, een afgeleide formule. De wetgever heeft dit ook toegelicht. Laat ik dat uitleggen aan de hand van een voorbeeld. In de toelichting op de Franchisewet heeft de wetgever een voor-

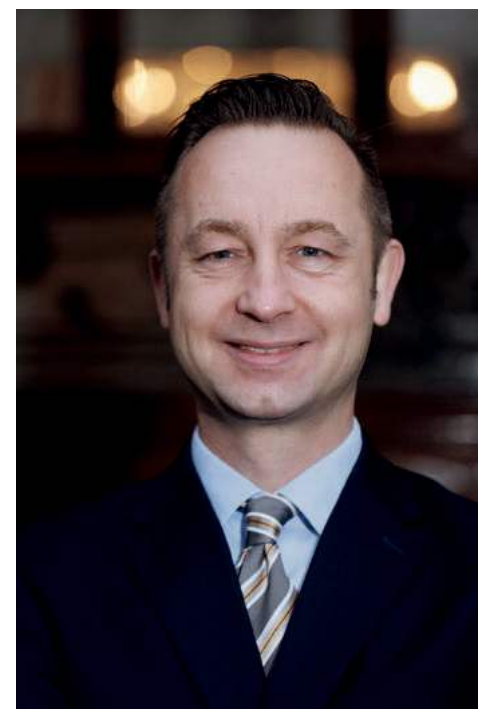
beeld aangehaald over een supermarktketen die voornemens is een keten van stationswinkels over te nemen. In die stationswinkels zouden min of meer dezelfde producten worden verkocht als in de franchisevestigingen. De franchisenemer kan hierdoor in feite flinke concurrentie ondervinden van zijn eigen franchisegever, zo zegt de wetgever. Zo'n afgeleide formule is niet altijd zonder meer toegestaan. Ook de begroting van een formulewijziging is essentieel. Een formulewijziging zonder begroting is volgens de rechtspraak niet toegestaan.'

Hoe moet de communicatie tussen beide partijen verlopen bij formulewijzigingen?

Dolphijn: 'Wanneer er innovaties worden doorgevoerd binnen een formule, moet de franchisegever de franchisenemers tijdig informeren. Althans, dat is wel de bedoeling. Op die manier kan de franchisenemer een beeld schetsen van de (financiële) impact van de innovatie voor zijn eigen winkel. We zien dat de belangen tussen de franchisegever en de ondernemers op dit punt flink uit elkaar lopen. Ook tussen ondernemers binnen een formule kunnen er verschillen zijn over de koers. Bijvoorbeeld tussen landelijk gelegen winkels en winkels in grootstedelijke gebieden.'

Er zijn vast meer discussiepunten tussen hoofdkantoor en franchiser.

Dolphijn: 'We zien veel discussie rond de goodwill. Een belangrijk onderwerp is het recht op goodwill van de ondernemer in het geval de franchisegever, na het einde van de samenwerking, door wil met de vestiging of de winkel laat voortzetten. De bedoeling is dat er in ieder geval een regeling moet zijn



Alex Dolphijn.



Jeroen Sterk.

waarin is opgenomen hoe de goodwill wordt vastgesteld. En welk deel daarvan aan de ondernemer wordt toegerekend. Een afspraak waarbij de ondernemer op voorhand helemaal geen enkel recht op een goodwill-vergoeding kan krijgen, is niet geldig. We zien in de praktijk dat het niet altijd makkelijk is om even de waarde van de goodwill uit te rekenen. De regeling moet helder en duidelijk zijn. Dat blijkt nogal eens lastig.'

Wanneer wordt het lastig?

Sterk: 'Bij gebonden vestigingen is het uitgangspunt dat je als ondernemer de vestiging aanbiedt aan de franchisegever. Wat wij in de praktijk zien, nog steeds, is dat veel gebonden ondernemers aanlopen tegen verregaande bindingsafspraken. Een ontevreden ondernemer die gebonden is, kan soms maar lastig loskomen van de franchisegever. Dan komt het punt 'goed franchisegeverschap' om de hoek kijken. Dit verplichte 'goed franchisegeverschap' biedt een nieuw instrument om die gebondenheid te toetsen.'

Goed franchisegeverschap?

Sterk: 'De franchisegever dient zich volgens de wet Franchise als 'goed franchisegever' te gedragen. Aan de essentiële voorwaarden van de samenwerking dient te worden voldaan. Zo hebben we diverse problemen gezien door stakingen, blokkades door boeren en automatiseringsproblemen. Niet altijd zijn de problemen geheel aan de franchisegever te wijten, maar ondernemers kunnen er vaak al helemaal niets aan doen. De vraag is dan of de ondernemers deze pijn geheel moeten dragen in relatie tot dit goed franchisegeverschap. Nog een voorbeeld uit de praktijk: Een franchisegever levert beperkt beschikbare waren ongelijkmatig over zijn afzetpunten. Dit kan in strijd zijn met goed franchisegeverschap.'

Tot slot, in het recente verleden kwam ook het begrip drempelwaarde voorbij in discussies tussen hoofdkantoor en franchisers.

Dolphijn: 'Doorgaans spreken beide partijen een drempelbedrag af. Dit komt er op neer dat de franchisegever bepaalde formulewijzigingen mag voorschrijven, tot een bepaalde financiële impact voor de ondernemer. Met andere woorden, komt het bedrag boven die drempelwaarde uit, dan is de ondernemer niet verplicht om geld te steken in de formulewijziging. De rechtspraak maakt echter duidelijk dat niet voor iedere formulewijziging instemming nodig is van de franchisers. Het kan zijn dat een wijziging, als doorontwikkeling van de formule, gekwalificeerd wordt als een onderdeel die de franchisenemer niet kan weigeren. Soms is een wijziging door de wet ingegeven, zoals de tabaksregels of regels ten aanzien van freon in koelssystemen. De ondernemer moet daar zelf mee aan de slag. Desalniettemin heeft de wijziging mogelijk wel invloed op het verdienmodel en de goodwill-regeling. De wet Franchise biedt de verplichting voor de franchisegever tot het verlenen van bijstand en ondersteuning.'



VEEL GEBONDEN ONDERNEMERS LOPEN NOG STEEDS AAN TEGEN VERREGAANDE BINDINGSAFSPRAKEN

FRANCHISE-ADVOCAAT JEROEN STERK

Ondernemers zouden hiervan gebruik kunnen maken, wanneer het probleem bij alle winkels van de formule speelt. Laat ik het zo zeggen, op dit punt is er ruimte voor discussie.' **D**

THEMA STRIJD



'VOLOP KLAPPEN DOOR HOGE RENTE'

Naast de uitdagingen rond de Franchisewet hebben supermarktondernemers ook te dealen met de dagelijkse besommeringen. Stijgende huur-, energie- en loonkosten zitten franchisers behoorlijk dwars. Senior consultant Joeri van Rens van Marshoek analyseert de situatie van de gemiddelde supermarktondernemer.

Van Rens: '2022 en 2023 zijn magere jaren in vergelijking met 2020/2021. Conjunctureel gezien zitten we nu in een dal. Ik verwacht in 2024 een herstel en daarna zou het, de conjunctuur in acht nemend, weer de goede kant op moeten gaan. Dat is, vanzelfsprekend, koffiedik kijken, want ik kan immers niet voorspellen.'

'Wat ik wel zie is dat de inkomsten weer langzaam stijgen met de kosten, maar dat gaat erg langzaam. Veel ondernemers hebben de luxe niet om dit nog eens 5 jaar vol te houden. Naast de groeiende kosten, zie ik ook dat de prijsverhogingen de inkoopstijgingen niet meer compenseren. Sommige winkels met een omzet van 2,5 of 3 ton hebben het zodoende ook zwaar. En dan kun je er van uitgaan dat de groep dáár weer onder ook uitdagingen heeft.'

'Of een winkel met een omzet van 2,5 tot 3 ton het zwaar heeft, hangt ook af van de formule en de situatie van de winkel. In welke fase van het bedrijf zit je winkel nu? Komt er bijvoorbeeld een nieuwe concurrent in de buurt? Zij die nu moeten investeren, krijgen volop klappen door de hoge rente. En zij die al geïnvesteerd hebben kunnen relatief gezien in een voordeligere situatie zitten, maar dat neemt niet weg dat sommige van die winkels het nog steeds zwaar hebben. Kort gezegd is er momenteel meer pijn dan in de afgelopen jaren.'

'Volgen er meer sluitingen, zoals nu het geval is bij Big Bazar? Dat is moeilijk te zeggen. Het is ook maar net hoe een organisatie ernaar kijkt. Hebben ze vertrouwen in een latere groei, op een bepaalde plek? Feit is wel dat supermarktorganisaties steeds kritischer kijken naar locaties.'

'Een ander voorbeeld is de situatie waarin flitsbezorgers, zoals Getir en Gorillas, zich bevinden. Die hadden geld en konden groeien, ondanks enorme verliezen. Nu is het geld niet meer gratis, omdat de investeerders er niet meer hun vingers aan willen branden.'

'De grote uitdaging vormen de volumes die onder druk staan. Door de inflatie is de omzet weliswaar nog prima, maar de volumeontwikkeling niet. Zeker als de kostprijs per uur blijft stijgen, moet de productiviteit beter worden. Met minder volume kun je met minder mensen af, maar dat zie je niet in de winkels terug. En ondernemers zien ook dat hun mensen het zwaar hebben en gunnen het hun personeel, alleen dat is natuurlijk niet goed voor je verdienmodel.'