



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

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



Mr. Jeroen Sterk

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



De verkoop van een franchisebedrijf in de horeca verloopt vaak anders dan de verkoop van een zelfstandige onderneming. In de meeste franchiseovereenkomsten is een aanbiedingsplicht opgenomen. Dit houdt in dat het bedrijf aan de franchisegever moet worden aangeboden. Vaak is daarbij ook al bepaald op welke wijze het bedrijf moet worden gewaardeerd.

Verkoop van franchisebedrijf in horeca

Afspraken bij aangaan overeenkomst vastleggen

door Jeroen Sterk

ROTTERDAM – De franchisegever vervult vaak een rol in het verkoopproces, ook als deze zelf geen aspirant-koper is. Hij kan bijvoorbeeld andere kopers aantrekken of adviseren over de koopprijs.

De franchisegever heeft niet alleen de zorgplicht jegens de franchisenemer om een marktconforme verkoop te faciliteren. Hij moet ook richting de koper zorgen dat de koopprijs past in een toekomstige prognose, zodat er ook na

verkoop een renderende bedrijfsvoering mogelijk blijft. Die discussies spitzen zich vaak toe op de waardering van de goodwill. Deze kan op diverse manieren tot stand komen. In sommige franchiseovereenkomsten wordt zelfs verwezen naar een al dan niet bindende vaststelling daarvan door deskundigen. Dit kan echter met hoge advieskosten gepaard gaan, die niet altijd in verhouding staan tot de goodwill. Het is verstandig om de criteria waarlangs de goodwill moet worden bepaald bij het aangaan van de franchiseovereenkomst al helder te hebben, dat komt de snelheid van het verkoopproces ook ten goede.

Ter zake de goodwill van een franchisebedrijf in de horeca wordt ook wel betoogd dat die goodwill al aan de formule zou toebehoren en daarom niet aan de franchisenemer zou moeten worden betaald bij het einde van de overeenkomst. In de rechtspraak is echter bepaald dat de franchisenemer zelf een eigen goodwill opbouwt.

Contractvrijheid

Vindt de franchisenemer zelf een koper dan kan de franchisegever niet zonder meer worden verplicht met die koper een franchiseovereenkomst te sluiten. Het uitgangspunt is immers contractvrijheid. Maar vanuit de zorg-

plicht kan wel worden betoogd dat de franchisegever goede gronden moet aanvoeren waarom een aspirant-koper voor zijn organisatie niet aanvaardbaar is. Het verdient aanbeveling om in een franchiseverhouding op voorhand door middel van een franchisvereniging objectieve criteria vast te leggen.

Ook is in sommige franchiseovereenkomsten geregeld dat de franchisegever een vergoeding toekomt indien sprake is van overdracht van een franchisevestiging. In de rechtspraak is ter zake bepaald dat die vergoeding in een redelijke verhouding moet staan tot de door de franchisegever daadwerkelijk te maken kosten.

Volgens het gerechtshof in Leeuwarden kan in de gevallen waarin op voorhand de verkoopprijs van een franchisevestiging vaststaat, en deze niet in een voldoende verhouding staat tot de daadwerkelijke marktwaarde - afhankelijk van het marktaandeel van de betreffende franchiseorganisatie - ook nog worden betoogd dat dat in combinatie met een aanbiedingsplicht aan de franchisegever leidt tot een verboden situatie wegens strijd met het mededingingsrecht, of in strijd is met de redelijkheid en billijkheid dan wel als onredelijke (algemene) voorwaarde heeft te gelden.

Ten slotte verdienen ook de overige verkoopvoorwaarden aandacht, zoals de overgang van het personeel en de huurovereenkomst en het al dan niet verstrekken van garanties en vrijwaringen. Het is bijvoorbeeld niet ongebruikelijk om garanties te vragen ter zake de juistheid van de verstrekte omzetgegevens. Vanwege deze voorwaarden moet de verkoop tijdig worden voorbereid.

Samenvattend: bij voorgenomen verkoop van een horecafranchisebedrijf is het raadzaam om ruim van tevoren, in overleg met de franchisegever, een gedegen plan van aanpak te maken én nadere afspraken te maken over de latere overdracht van het franchisebedrijf. In het meest ideale geval liggen de contouren van die afspraken al vast bij het aangaan van de franchiseverhouding.

ADVERTENTIE

Snel en eenvoudig uw **BHV-certificaat** halen of verlengen? Dat kan via 112BHV.nl



Nu ook in Engels, Frans en Pools

8 of meer cursisten?

Praktijk bij u op locatie
Online inzicht in de cursusvoortgang
Verzorging van uw cursistenadministratie



Afgestemd op uw sector

Specifieke cursussen voor Scholen, Horeca, Detailhandel, Gezondheidszorg, Tankstations, Bouw, Industrie, Land- en Tuinbouw



De BHV theorie online.

24/7 online toegang, Gewoon wanneer het u het beste uitkomt en in uw eigen tempo.



Slechts een halve dag praktijk

Intensief oefenen: reanimeren, een AED gebruiken, verbanden aanleggen en een beginnende brand blussen

Kortom: Uw BHV wordt zorgeloos geregeld!



Gratis 7 dagen uitproberen?

Ga dan naar www.112BHV.nl en vraag de proefcursus aan.

112bhu.nl
Dé basis voor hulpverlening