

SUPERMARKTBRIEF

– 20 –

- 1. Onzekere juridische positie Emté franchisenemers**
- 2. De aanbiedingsplicht/koopoptie op activa onderneming**
- 3. Een beroep op een eenzijdig wijzigingsbeding**



1. Onzekere juridische positie Emté franchisenemers

Een proactieve opstelling voor Emté-franchisenemers is nu gewenst. Sligro heeft onlangs aangekondigd dat zij de Emté-supermarktformule wil verkopen. Het lijkt daarmee onwaarschijnlijk dat de Emté-formule zal blijven voort bestaan. De franchisenemers van de Emté-formule zullen waarschijnlijk te zijner tijd geconfronteerd worden met een alternatieve formule. De kennis en ervaring bij dergelijke transitietrajecten is bij Ludwig & Van Dam Advocaten ruimschoots aanwezig. Zo hebben wij eerder Golff-ondernemers bijgestaan in hun transitie naar de formule van Emté, Edah-ondernemers en ook Super De Boer-ondernemers bijgestaan hun transitie naar C1000, alsook meer recent diverse C1000-franchisenemers bij hun transitie naar diverse andere formules.

De ervaringen uit het verleden maken dat er ook nu weer sprake is van een redelijk voorspelbaar traject. De individuele franchisenemer springt het beste uit dergelijke trajecten, als hij voldoende inzicht heeft in zijn eigen juridische positie ten opzichte van het collectief en de

SUPERMARKTBRIEF

(toekomstige) franchisenemer, waardoor hij een zo gunstig mogelijke onderhandelingspositie kan creëren. Zij die in een vroeg stadium weten wat hun individuele juridische positie is, zullen hier sterker uitkomen.

2. Koopoptie wel geldig?

Een veelgebruikte methodiek van franchisegevers in de supermarktbranche om franchisenemers aan zich te binden, is die van de aanbiedingsplicht ofwel de koopoptie. In vrijwel alle franchiseovereenkomsten met supermarktformules staat de verplichting van de ondernemer om bij beëindiging van de onderneming, ofwel door verkoop, de franchisegever als eerste het recht heeft om de onderneming te kopen. Uit rechtspraak blijkt dat dit niet in alle gevallen door de franchisegever kan worden ingeroepen. Zo is een geval bekend waarbij een ondernemer zijn eigen pand via een in- en uithuurconstructie gebruikte en de franchisegever aangaf de supermarktformule te zullen staken. In dat geval oordeelde de rechter dat een beroep op de verplichting van de ondernemer om zijn activa aan de franchisegever aan te moeten bieden, onredelijk was. Immers, de franchisenemer werd hier door de franchisegever ten onrechte voor het blok gezet om, ofwel te kiezen voor de exploitatie van zijn supermarkt onder een opvolgende formule, ofwel de supermarktonderneming te verkopen aan de franchisegever. Omdat de voorgestelde opvolgende supermarktformule significant anders was dan de bestaande formule, werd de franchisenemer ten onrechte in een benarde positie van gedwongen verkoop gemanoeuvreerd.

3. Een beroep op een eenzijdig wijzigingsbeding

In sommige franchiseovereenkomsten in de supermarktbranche staat een bepaling op grond waarvan de franchisegever zich het recht voorbehouden heeft om bepalingen uit de franchiseovereenkomst eenzijdig te wijzigen. Zo wordt nogal eens gevraagd om een nieuw model van een franchiseovereenkomst te aanvaarden. Een franchisenemer kan dit niet zonder meer weigeren. Uit de rechtspraak blijkt dat met name van belang is dat er een zorgvuldig

SUPERMARKTBRIEF

wijzigingsproces doorlopen wordt. Dat betekent niet dat de voorgestelde wijziging altijd aanvaard moet worden, maar het betekent wel dat partijen gehouden zijn zich jegens elkaar coöperatief op te stellen. Franchisenemers zouden in voorkomende gevallen er goed aan doen om te laten blijken dat zij daadwerkelijk in gesprek willen gaan over de voorgestelde wijziging, waartegenover staat dat ook de franchisegever de voorgestelde wijziging niet kan presenteren als een onbespreekbaar voldongen feit.

Voor meer informatie:

Jeroen Sterk

E-mail: sterk@ludwigvandam.nl

Alex Dolphijn

E-mail: dolphijn@ludwigvandam.nl

Ludwig & Van Dam Advocaten

Parklaan 44

3016 BC ROTTERDAM

Tel: 010-24 15 777

Fax: 010-24 15 770

Website: www.ludwigvandam.nl

