

NMa: één boze ondernemer kan overname C1000 op losse schroeven zetten

Ondernemers sterk in C1000-deal

DEN HAAG - Volgens de Nederlandse mededingingsautoriteit kan één ondernemer alsnog de overname van C1000 door Jumbo stopleggen. Mits die ondernemer dwarsligt in zijn marktgebied.

door Peter Garstenveld

De NMa gaf toestemming voor de overname van C1000 door Jumbo, mits Jumbo het marktaandeel verlaagt in achttien marktgebieden. In het besluit staat dat Jumbo daadwerkelijk in al die marktgebieden een supermarkt moet verkopen. Licht er ergens een ondernemer dwars, dan kan zelfs de hele overname op losse schroeven komen te staan, stelt de NMa in antwoord op vragen van Distrifood. Woordvoerder Barbara van der Rest-Roest van de NMa: 'Dat klopt, de verkoop in achttien marktgebieden zijn de voorwaarden die wij hebben gesteld aan deze overname. Voldoet Jumbo daar niet aan, dan gaat de overname niet door.'

Sleutelrol

Het geeft de ondernemers in de betrokken marktgebieden een sleutelrol in de overname. Volgens franchise-advocaat Kees Kan, van Kan Vlassenroot Advocaten, kan Jumbo inderdaad niet eenzijdig een franchisecontract met een ondernemer opzeggen. Kernpunt is het begrip 'redelijke termijn' waarbinnen Jumbo volgens de NMa de achttien winkels moet afstoten.

Volgens advocaat Jeroen Sterk, van Ludwig van Dam (zie ook interview hieronder), is die redelijke termijn korter dan de looptijd van veel geldende franchisecontracten. Kan noemt een periode van een halfjaar tot een jaar: 'Het franchisecontract loopt vaak gelijk aan een huurperiode. Je hebt het dan over vijf jaar. Heeft een ondernemer fors geïnvesteerd, dan is het al snel een periode van tien jaar. Neem een Super de Boer-ondernemer die is

omgebouwd tot Jumbo of C1000. Zo iemand kun je in 2012 niet zeggen dat hij weg moet. Hij zal zich erop kunnen beroepen een contract te hebben getekend dat doorloopt. Hij kan niet worden gedwongen in te stemmen.'

Sterk wijst echter op de standaardfranchiseovereenkomst die voor Jumbo geldt: 'Daar is rekening gehouden met een situatie waarin Jumbo formules overneemt. Ondernemers moeten daaraan meewerken, ik citeer, 'mits het de continuïteit niet schaadt'. Voor Jumbo-franchisers is verzet dus minder voor de hand liggend. C1000-ondernemers staan sterker.'

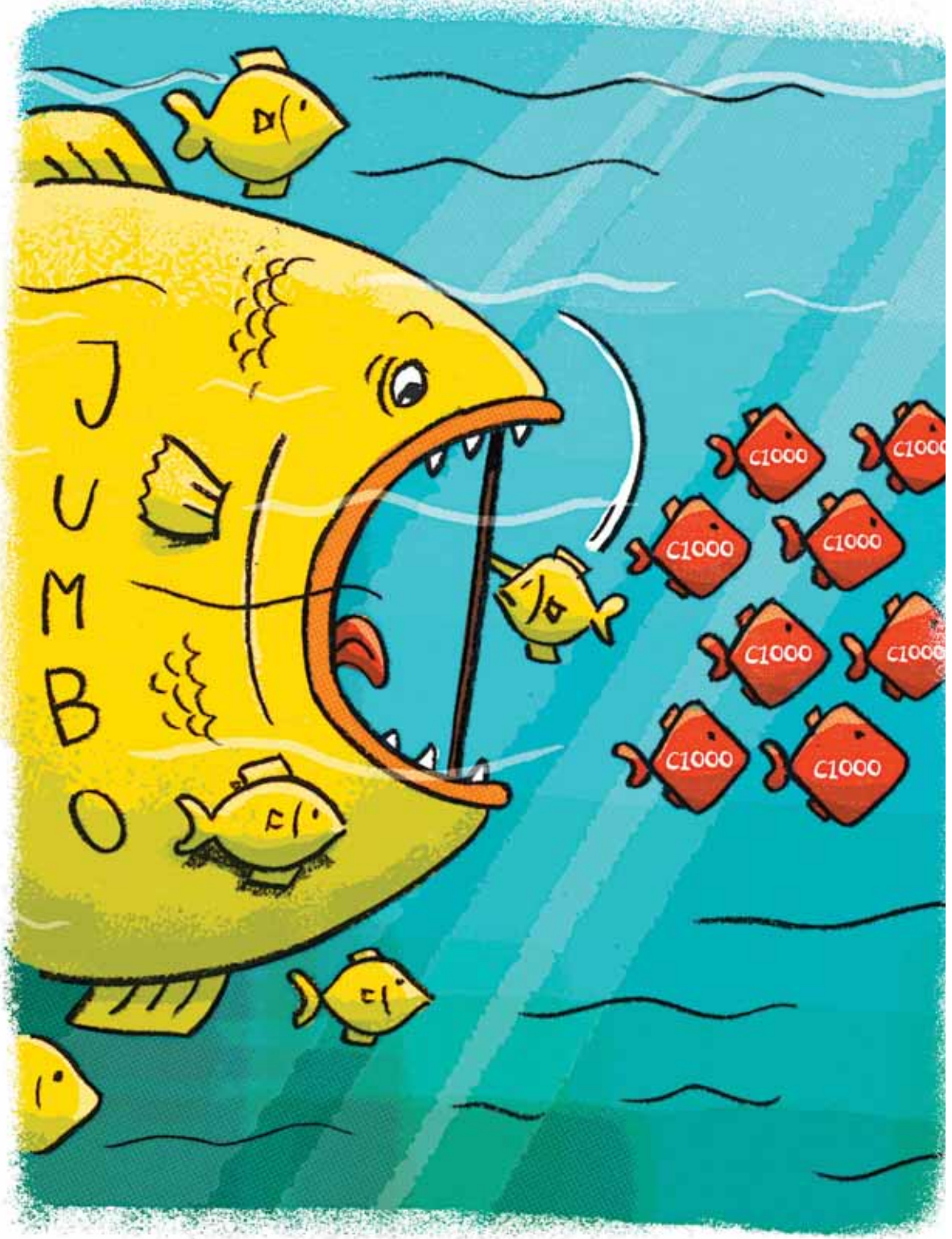
De NMa wil niet zeggen wat een redelijke termijn is om de bedrijfsbelangen van Jumbo niet te schaden. Woordvoerder Van der Rest: 'Het is aan Jumbo om binnen de door de NMa gestelde termijnen een geschikte koper te vinden. Pas na afloop van deze termijn zal de lijst met verkochte winkels openbaar worden gemaakt.'

Uitkopen

Volgens Kan zijn er drie opties voor een dwarsligger: 'Hij kan zich laten uitkopen, een nieuw vestigingspunt accepteren of meewerken aan verkoop aan een nieuwe eigenaar.' De NMa kijkt dan wel of de nieuwe eigenaar ook niet een te dominante positie krijgt.

Volgens Sterk kan een ondernemer mogelijk ook zelf zaken doen met een derde, zoals Albert Heijn. 'Zo'n derde kan hem dan het geld geven waarmee de ondernemer Jumbo betaalt om het recht te kopen om zaken met derden te mogen doen.'

Jumbo was bij sluiten van dit blad niet bereikbaar voor commentaar.



Illustratie: Roel Venderbosch

JEROEN STERK ADVOCaat BIJ FRANCHISEKANTOOR LUDWIG VAN DAM

'Overname-ondernemers doen er goed aan om zich te verenigen of om informatie uit te wisselen in onderhandeling met Jumbo'

door Peter Garstenveld

ROTTERDAM - C1000-ondernemers in de achttien betrokken marktgebieden staan sterker dan Jumbo-franchisers.

Super de Boer-ondernemers hebben bij de overgang naar Jumbo een clause in hun contract gekregen die erin voorziet dat in een 'samenloop door een fusie' een winkel moet kunnen overgaan naar een andere formule. Dat zou niet gelden voor C1000-ondernemers. Voor hen telt de overeenkomst met C1000 die zo'n clause ontbeert. Dat zegt Jeroen Sterk, advocaat van Ludwig van Dam, een kantoor gespecialiseerd in franchisecontracten.



Mr. Jeroen Sterk

Foto: LudwigVanDam

Kan een ondernemer de overname alsnog stoppen?

'Ik denk dat iedere ondernemer denkt aan zijn commerciële belang, dat reikt verder dan de overname te

stoppen. Een ondernemer zal het NMa-besluit natuurlijk wel aangrijpen om zijn onderhandelingspositie te versterken. Hij zal het als een kans zien.'

Maar kan een ondernemer de overname alsnog vrijdelen?

'In theorie kan dat. Maar er zijn veel opties. Het is ook een mogelijkheid dat C1000 de overeenkomst met de ondernemer stopzet, waardoor de overname plaatsvindt zonder die ene winkel. Of C1000 daartoe bevoegd is, hangt weer af van het contract met de ondernemer. Rechtoe rechttaan. Ja, één ondernemer kan de hele overname stopzetten. Maar dan moet hij niet verder kijken dan zijn neus lang is.'

Hoe ver moet hij dan wel kijken?

'Ik adviseer ondernemers om nu proactief aan de slag te gaan. Om te gaan kijken hoe het contract eruitziet. Hoe het contract van een collega eruitziet. Of actief een andere formule te gaan benaderen.'

Dwarsliggen is geen optie?

'Een ondernemer moet er commercieel uitkomen. Doet hij het niet, dan zal Jumbo uiteindelijk bij het aflopen van de franchiseovereenkomst alsnog het huurcontract of de samenwerking kunnen opzeggen. Dan is het uiteindelijke doel niet bereikt om te weigeren van formule te veranderen. Ik verwacht eerder vooraf commerciële onderhandelingen dan juridisch wapengekletter.'

Ondernemers zeggen nog niets te hebben gehoord van Jumbo of C1000.

'Ik kan me niets anders voorstellen dan dat de onderhandelingen gaande zijn. Het is de enige manier om tot een oplossing te komen.'

Is er onrust?

'Er is onrust, maar niet alleen bij de ondernemers in de achttien NMa-plaatsen. Het ligt volstrekt voor de hand dat vanuit Veghel allang wordt gedacht aan het stopzetten van de C1000-formule. Dat leidt tot uitstel van investeringen en verlies aan concurrentiekracht bij betrokken ondernemers. Dat is op dit moment het grote punt van zorg voor alle, met name C1000-ondernemers.'