



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 met een advocaat op te nemen.



Mr. Theodoor Ludwig

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

In de horeca zijn tal van franchiseconcepten actief. Dit varieert van kleine franchiseconstructies, bestaande uit een franchisegever en een franchisenemer, tot en met grote landelijk opererende netwerken. Hoe verschillend deze franchiseorganisaties ook kunnen zijn, er zijn toch een aantal gemeenschappelijke kenmerken, rechten en verplichtingen.

Start niet zonder prognose en vestigingsplaatsonderzoek

Franchiserelatie scheidt tweezijdig verplichtingen

ROTTERDAM - Aan iedere startende franchiseonderneming ligt idealiter een deugdelijke prognose ten grondslag, waarin de financiële mogelijkheden voor de komende jaren zorgvuldig zijn uitgedrukt.

Aan deze financiële prognose gaat nogal eens een vestigingsplaatsonderzoek vooraf. Dit dient geïndividualiseerd te zijn en dus toegesneden op de lokale situatie van de starter. Wat nu als gestart is zonder prognose en zonder voorafgaand vestigingsplaatsonderzoek? Uit de franchiserelatie vloeit een inspanning van de kant van

de franchisenemer voort en een zorgplicht van de kant van de franchisegever. Concreet moet de franchisenemer alles in het werk stellen zich te overtuigen van een goed vertrekpunt van zijn bedrijf én zich vervolgens maximaal inspannen om het bedrijf tot een succes te maken. De franchisenemer is gehouden te werken volgens de franchiseformule, reden waarom hij is ingestapt.

Dit brengt een grote verantwoordelijkheid van de franchisegever met zich mee. Die dient actief te begeleiden in de startfase en daarna. Ook gaandeweg de rit heeft de franchisegever een

zorgplicht, onder meer bestaande uit innovatie in productontwikkeling en marketing en het bijstaan van de franchisenemer, wanneer deze door veranderende markt- en formulesituatie er minder goed voor te staan.

Van groot belang is, dat franchisegever en -nemer intensief met elkaar communiceren. Zo moet de franchisenemer tijdig zijn cijfers aanreiken, zodat met de juiste managementinformatie de franchisegever daadwerkelijk kan sturen, steunen en begeleiden. Volgens dient de franchisegever regelmatig overleg te hebben met de franchisenemer(s), bijvoorbeeld in de vorm

van een georganiseerd overleg in een franchiseraad. Al met al is het een intensieve relatie die voor beiden rechten en verplichtingen scheidt. Wanneer hiermee niet zorgvuldig wordt omgegaan, kan dit leiden tot probleemsituaties waar niemand op zit te wachten.

Toerekenbaar tekortgeschoten

In het volgende geval bleken door de franchisegever opgegeven omzetprognoses sterk af te wijken van de daadwerkelijk behaalde resultaten. Het gerechtshof heeft duidelijk geoordeeld omtrent de rol van partijen in dezen: „Het moet voor de franchise-

gever volstrekt duidelijk geweest zijn dat de behaalde omzetten zodanig afwijken van de door haar gegeven prognoses, dat zij niet alleen geen reëel uitzicht op winst, maar in tegendeel uitzicht op steeds toenemende verliezen boden. Al met al oordeelt het hof - met de rechtbank - dat de franchisegever toerekenbaar tekort is geschoten in haar zorgplicht tegenover de franchisenemer door hem prognoses te verstrekken die niet op kwalitatief hoogwaardig marktonderzoek waren gebaseerd en door vervolgens niet zelfstandig actief op te treden toen bleek dat de voorgespiegelde omzetcijfers bij lange niet werden gehaald en de franchisenemer uit zijn activiteiten niet alleen niet het minimuminkomen haalde, maar zelfs bij voortduring grote verliezen leed." Concreet leidde dit tot compensatie.

In volgende edities komen deelonderwerpen in franchiserelaties die partijen binden aan bod. Ingegaan wordt op herinvesteringen, kwaliteitseisen (waaronder HACCP-normering), relocatie en lokale marketing.

ADVERTENTIE

Met McCain wordt lekker, bijzonder lekker!

De Chicken Wings van McCain zijn overheerlijk. Maar ze worden nog lekkerder door te variëren. Er zijn namelijk drie smaken: BBQ, Provençal en Spicy. Proef het verschil!



U kunt de kruidige Chicken Wings serveren in 2 formaten buckets: een kleine en een grote. U krijgt deze buckets cadeau als u nu 3 dozen Chicken Wings bestelt. Natuurlijk zorgen wij ook voor promotiemateriaal. Lekker makkelijk.

McCain Foods Holland BV E-mail: info.foodservice@mccain.com www.mccainfoodservice.nl



Chicken Wings
Proef ze nu!

When something's good,
McCain makes it
even tastier!