

Franchising

Franchising is sinds de jaren '60 een begrip in de ondernemerswereld. Vele bekende merken hebben sindsdien franchiseketens opgericht, zoals Albert Heijn, de HEMA of HUBO. De gedachte van franchising is simpel: een succesvolle zakenconcept verbonden aan een product wordt tegen vergoeding ter beschikking gesteld aan zelfstandige ondernemers – de franchisenemers.

Franchising is een distributiewijze. De franchisegever heeft een product ontwikkeld en in de markt geïntroduceerd. Daarnaast heeft de franchisegever een zakenconcept ontwikkeld waarmee hij het product bijzonder succesvol kan verkopen. Daarbij hoort een merknaam, een logo, een look, reclame en een bepaalde service. Het product kan een zaak zijn, zoals bijvoorbeeld een hamburger. Het kan echter ook een dienst zijn, zoals een kapsel of een hypotheekadvies. Franchising kan nagenoeg ieder product betreffen dat zich voor gestandaardiseerde massaverkoop leent.

Voordelen van franchising

De voordelen van franchising springen in het oog.

De franchisegever die een franchiseketen opricht kan zijn bedrijf uitbreiden en over de binnenlandse en ook buitenlandse markt spreiden zonder de enorme vaste kosten van een filiaalketen. Niettemin houdt hij de verregaande, zo niet volledige controle over de exploitatie van de aangesloten franchisebedrijven. Het feit dat de franchisenemer zelfstandige ondernemer is, is daarbij voor de franchisegever een garantie dat de franchisenemers als “eigen baas” zullen willen werken en de franchisenemers hebben tegenover hun concurrenten het grote voordeel van een bekende en succesvolle merknaam. Zij worden verder bij de oprichting en de exploitatie ondersteund door de franchisegever.

De grote onbekende

Hoe zit het nou met het franchiserecht? Franchising is een bekend distributiesysteem op de Europese markt. In het geschreven recht is franchising echter nog steeds een grote onbekende. Er bestaan namelijk geen wettelijke regels in het Nederlands recht. Dat is een kans maar ook een risico. Een kans omdat franchisegever en franchisenemer – binnen enkele algemene beperkingen – vrij zijn wat zij in hun franchiseovereenkomst willen regelen. Er bestaan ook geen bijzondere formele vereisten voor het sluiten van franchiseovereenkomsten. Deze kunnen in principe zelfs mondeling worden gesloten.

Het gebrek aan specifieke regelgeving brengt echter tevens een risico met zich, bijvoorbeeld het risico van rechterlijke uitspraken met onvoorzienbare resultaten. Zo kan de rechter specifieke regels over andere overeenkomsten van toepassing verklaren indien hij van mening is dat deze ook voor franchiseovereenkomsten behoren te gelden.

Problemen met verschillende overeenkomsten

In de praktijk kunnen problemen ontstaan omdat zowel een franchiseovereenkomst als een andere overeenkomst wordt gesloten. Indien de franchisegever bijvoorbeeld tevens eigenaar van het bedrijfspand van de franchisenemer is en het pand aan de franchisenemer verhuurt, wordt naast de franchiseovereenkomst een huurovereenkomst over bedrijfsruimte gesloten. De franchiseovereenkomst kan met een overeengekomen of redelijke termijn worden opgezegd. De

huurovereenkomst is daarentegen onderworpen aan de beperkende werking van de regels over de huur van bedrijfsruimte. Dit kan er echter toe leiden dat de franchiseovereenkomst tijdig kan worden beëindigd, maar niet de huurovereenkomst. De oud-franchisenemer blokkeert dan bij wijze van spreken de ingerichte franchisevestiging van de franchisegever. Dit gaat ten koste van de franchisegever en een opvolgende franchisenemer.

Hoe dit voorkomen? De franchisegever kan de franchiseovereenkomst en de huurovereenkomst zodanig koppelen dat met beëindiging van de ene ook de andere overeenkomst eindigt. Een specifieke mogelijkheid daarbij is dan een koppeling van de huurpenningen en de vergoeding van de franchisegever, de zo genoemde *franchise fee*.

De franchise fees

De franchisegever ontvangt voor het aansturen en ondersteunen van de franchisenemers en de overdracht van knowhow een vergoeding – de franchise fees. Deze vergoeding kan op verschillende manieren worden overeengekomen.

Traditioneel betaalt de franchisenemer een entree fee. De hoogte van deze entree fee is in de verschillende franchiseketens sterk uiteenlopend. Voor de lopende service kan bovendien een maandelijkse vergoeding worden afgesproken. Deze wordt ook wel royalties genoemd. Een andere mogelijkheid is een percentage van de omzet aan de franchisegever te betalen. Dit komt vaak voor indien de franchisegever tevens producent van het franchiseproduct is. De periodieke vergoeding kan echter ook verscholen in de kosten zitten bijvoorbeeld door een minimum afname te eisen voor de producten van de franchisegever.

En er bestaat, als gezegd, ook de mogelijkheid om de franchise fees en de huurpenningen te koppelen. Dat kan door de huur vast te leggen op een percentage van de omzet van de franchisenemer. De franchisenemer is daarbij vaak tevens verplicht een bepaalde minimum omzet te bereiken. Indien de huur bepaald wordt door de omzet van de franchisenemer kan de franchisenemer na beëindiging van de franchiseovereenkomst de huur niet meer op de overeengekomen wijze betalen. Er is per slot geen omzet meer uit de franchiserelatie. Daarnaast kan een non-concurrentiebeding worden overeengekomen dat bepaalt dat de franchisenemer na beëindiging van de franchiseovereenkomst niet alleen met zijn franchisebedrijf moet stoppen, maar ter plaatse ook geen vergelijkbare onderneming mag voeren. Al met al heeft op deze manier de franchisenemer zelfs geen belang meer bij voortzetting van de huur. En de franchisegever op zijn beurt heeft dan in ieder geval feitelijk geen “last” meer van de huurbeschermingsregels.

Rechtsanwältin & advocaat Dr. mr. A.U. Schimansky
Duits-Nederlandse rechtspraktijk
www.schimansky.nl