

# Franchising vereist voldoende flexibiliteit

Via de Wet Franchise wordt beoogd om franchisenemers aanzienlijk meer inspraak te geven in het reilen en zeilen van de franchiseformule. Aldus de concept wettekst dient elke wijziging van de franchiseovereenkomst, die aanzienlijke gevolgen heeft (of kan hebben) voor de exploitatie van de franchiseformule, voorafgaande toestemming te krijgen van (het vertegenwoordigend orgaan van) de franchisenemers. Hetzelfde geldt voor handelingen van de franchisegever die aanzienlijke gevolgen heeft (of kan hebben) voor de exploitatie van de franchiseformule door de franchisenemer.

Anders gezegd: franchisenemers gaan beter beschermd worden tegen franchisegevers die (te) lichtvaardig wijzigingen willen doorvoeren in de franchiseovereenkomst of de franchiseformule. Dat klinkt zeer wenselijk, maar dergelijke inspraak kan gemakkelijk tot een patstelling leiden binnen een formule indien de belangen van de franchisegever en franchisenemers niet (zichtbaar) gelijk opgaan.

Hoe dat in de praktijk zou kunnen verlopen, is goed te zien in de film 'The Founder' (2016) waarin Michael Keaton de rol vertolkt van Ray Croc; feitelijk de eerste (master)franchisenemer van de formule McDonald's. Op enig moment zou er een discussie zijn ontstaan tussen Croc en McDonald's over milkshakes. Er werd weliswaar echte melk voorgeschreven door de franchisegever als ingrediënt, maar zou melkpoeder geen beter alternatief zijn? Volgens Croc was melkpoeder immers goedkoper in aanschaf en hoefde het ook niet gekoeld te worden, hetgeen kennelijk een (aanzienlijke) besparing op energiekosten opleverde. McDonald's was echter niet bereid om 'af te dingen' op de kwaliteit van haar producten. Het was het begin van een hoogoplopend conflict tussen beide partijen.

Voor beide standpunten is uiteraard wat te zeggen. Deze franchisenemer wil met zijn business excelleren en geld verdienen. Dan is het niet vreemd om wijzigingen door te willen voeren die dat mogelijk maken. De franchisegever wil daarentegen het onderscheidend vermogen van de formule ten opzichte van concurrenten bewaken, onder meer door 'strak' vast te houden aan de kwaliteit van de door de franchise-nemers te gebruiken ingrediënten.

In bovengenoemd voorbeeld is het weliswaar de franchisenemer die een wijziging wil doorvoeren



binnen de formule dat op weerstand stuit van de franchisegever. Het had natuurlijk ook gekund dat de situatie omgekeerd was en dat McDonald's van Croc verlangde om over te stappen van melkpoeder naar echte melk. Waarbij het Croc was die weerstand zou bieden in verband met de extra kosten. En dan geldt dat de belangen van de franchisenemers er uiteraard bij gebaat zijn als een franchisegever niet (te) lichtvaardig wijzigingen kan doorvoeren.

Anderzijds zijn franchisenemers er ook niet bij gebaat als een franchisegever niet meer in staat is om de noodzakelijke wijzigingen door te voeren die de franchiseformule toekomstbestendig maakt en houdt. De franchisegever dient dus een zekere mate van flexibiliteit te behouden om de koers van de formule te kunnen blijven bepalen. Het is de vraag of franchisegevers dergelijke flexibiliteit kunnen behouden op het moment dat elke wezenlijke, doch noodzakelijke, wijziging geblokkeerd kan worden door de franchisenemers. Dit is uiteraard des te actueler in het geval van internationale franchiseformules waarbij wijzigingen doorgaans in de gehele wereld worden uitgerold. Er zou dan gemakkelijk een situatie kunnen ontstaan in te trant van 'In heel de wereld? Nee, de franchisenemers in een klein landje blijven dapper weerstand bieden tegen de wijzigingen.'

Het bovenstaande relaas is wellicht enkel koudwatervrees en wellicht zal er in de praktijk blijken dat er voldoende flexibiliteit overblijft aan de kant van de franchisegever om inderdaad noodzakelijke wijzigingen door te kunnen voeren. De tijd zal het leren. +

**Jan-Willem Kolenbrander**

*De Clercq Advocaten Notariaat*

*Reacties: [j.kolenbrander@declercq.com](mailto:j.kolenbrander@declercq.com)*