

One stop shop



Vlnr: mr. Maarten van Buuren, mr. Marjolein van Ravenzwaaij, mr. Jan-Willem Kolenbrander en mr. Teun Pouw

Rond franchise zitten nogal wat juridische haken en ogen. Het is immers een samenvoegsel van allerlei rechtsgebieden. Eigenlijk geen kost voor een gewone jurist, maar het terrein van een specialist, een franchise-advocaat. Bij advocatenkantoor De Clercq in Leiden hebben ze dat goed begrepen. Een kennismaking met het franchiseteam.

De expertise was al in huis bij De Clercq, met meer dan 150 jaar ervaring op juridisch gebied. Maar sinds september vorig jaar is er binnen het kantoor in Leiden een speciale focus op franchise. Er werd een 'franchiseteam' opgericht, waaraan Jan-Willem Kolenbrander, Maarten van Buuren, Marjolein van Ravenzwaaij-Mars en Teun Pouw gingen deelnemen.

"Wij hebben een jong en makkelijk toegankelijk team", licht Kolenbrander

toe. "En naast zaken op franchisegebied maken wij gebruik van de andere specialismen binnen ons kantoor." Spelen er bijvoorbeeld voor een franchisenemer of -gever problemen rond een bestemmingsplan, dan raadpleegt het team een collega die deskundig is in het bestuursrecht. Voor notariële zaken zijn er de notarissen binnen het kantoor en bij fiscale aangelegenheden wordt een beroep gedaan op het omvangrijke netwerk. En ook op het gebied van huurrecht, intellectueel eigendomsrecht, mededingingsrecht,

distributierecht, vennootschapsrecht en arbeidsrecht is de expertise aanwezig bij het franchiseteam. "Daardoor zijn wij één aanspreekpunt voor franchisegevers en franchisenemers." Het is ook goed om de dienstverlening niet toe te spitsen op één van deze twee partijen, vindt hij. "Zo blijven we gevoel houden bij de standpunten van beide partijen. Dat leidt niet tot beroepsdeformatie." Toch blijft er een spanningsveld in de relatie tussen franchisegever en -nemer, stelt Maarten van Buuren.

"Wij hebben concepten ontwikkeld om die samenwerking handen en voeten te geven. Om een overlegstructuur en een goede communicatie te borgen. Conflicten ontstaan vaak door slechte communicatie."

ONNODIGE PROCEDURES VOORKOMEN

Qua tarieven en benaderbaarheid is het franchiseteam zeer laagdrempelig, benadrukt Kolenbrander. "Daardoor komen de mensen sneller in een vroeg stadium bij ons. Dan is er nog tijd om een probleem op te lossen. Het is nog niet geëscaleerd en we kunnen conflicten en onnodige procedures voorkomen." In zijn optiek wordt er teveel geprocedeerd, waar dat niet zou hoeven. Soms is het kwaad al geschied wanneer klanten bij hen aankloppen. Dan is er al een geschil en is het de taak aan de advocaten om te 'deëscalieren'. Zo zijn er nog wel eens problemen over exploitatieprognoses die aan de franchisenemer zijn verstrekt. Ze blijken te rooskleurig. De franchisenemer klopt bij De Clercq aan, waar wordt geprobeerd de zaak onderling te regelen. "En als dat niet lukt, gaan we er wel hard in."

Voor franchisegevers is met name de voorbereiding bij het opstarten van een formule van cruciaal belang voor de mate van succes nadien. "Wij zorgen in die fase dat alles geborgd wordt. De formule moet consistent zijn. Wij zijn de spin in het web en staan de klant volledig bij. Op juridisch, notarieel en fiscaal gebied zoeken wij uit wat nodig is om de plannen van de franchisegever te verwezenlijken."

Een negatief advies kan ook. "Je moet bijvoorbeeld goed nadenken of het openen van een nieuwe vestiging reëel is. Soms moet je als franchisegever heel eerlijk zijn tegen een ondernemer en zeggen: 'nee, ik doe het niet'. Ook in die afwegingen adviseren wij. Voor deze markteconomische adviezen werken we samen met andere specialisten

in de franchisebranche, zoals MKB Adviseurs en Flynth Accountants."

GEEN LOSSE EINDJES

Deze 'One Stop Shop-functie' zien de franchise-advocaten van De Clercq als de grootste toegevoegde waarde voor hun klanten. "Alles stemmen we op elkaar af. Klanten bellen hier aan en het is klaar." Daarnaast is het multidisciplinaire netwerk ook naar het buitenland vertakt, dus wanneer formules willen uitrollen over de grens zijn ook zij voor adviezen bij het franchiseteam van De Clercq op de juiste plek. Bij franchisecontracten is geen notaris nodig, maar de gespecialiseerde advocaten zijn hierbij wel een noodzakelijk station. Want de overeenkomsten moeten echt op maat worden gemaakt. "Wij zien dat er vaak niet wordt nagedacht hoe het recht en de formule zich tot elkaar verhouden", merkt Van Buuren op. "Dat gaat schuren. Het allerbelangrijkste is dat de formule goed en commercieel haalbaar is. Het contract moet dienstbaar zijn aan de plannen en geen losse eindjes bevatten." Zo hielpen zij enkele jaren geleden een franchisegever op weg, met een in het contract ingebouwd duidelijk beoordelingsplan voor de franchisenemers om tot een eenduidige performance te komen. "Zoiets dien je goed uit te werken in een juridisch document. Want mensen moeten zich committeren aan het feit dat zij beoordeeld worden en akkoord gaan met de consequenties. De winst voor de franchisegever en de franchisenemer is een sterke formule met duidelijkheid en transparantie. Daar houden mensen van."

AFHANKELIJK VAN RECHTSPRAAK

Ook op het terrein van e-commerce staan zij paraat. Met name qua juridische eisen die er kleven aan de voorkant van een website maar ook aan de achterzijde ervan: privacy, betalingen en de wettelijke (Europese) regels van e-commerce. "Daarvoor heb je zowel

een adviseur nodig die in de breedte weet wat nodig is als specialisten die de kleine gebieden kunnen invullen", aldus Van Buuren.

De kennis van een groot scala aan rechtsgebieden is nodig om franchisebedrijven effectief bij te staan, omdat de franchiseovereenkomst in Nederland niet in de wet is geregeld. "Je bent dus in grote mate afhankelijk van de rechtspraak van rechters", benadrukt Kolenbrander. "Daarom hebben wij vrijwel alle rechtspraak over franchise sinds de jaren negentig van de vorige eeuw verzameld en gecategoriseerd in een kennisbank. Bij een geschil kunnen wij hierin direct relevante rechtspraak opzoeken. Als er bijvoorbeeld een bepaalde lijn zit in gerechtelijke uitspraken, dan zie je dat sneller en kun je je daarop beroepen."

Maarten van Buuren behoort tot het type 'advocaat met voeten in de modder', want hij heeft, net zoals zijn collega's van het franchiseteam, al menig rechtszaak gevoerd op franchisegebied. "Ik denk dat we door die ervaring cliënten beter kunnen helpen. Een contract moet bijvoorbeeld ook regels bevatten die van toepassing zijn wanneer er een conflict is. Maar daarvoor dien je als advocaat wel de andere kant van de medaille te kennen. Een bepaling opstellen die het niet haalt in de rechtszaal heeft geen zin." Er zou meer in de wet geregeld dienen te worden, vindt Kolenbrander. "Franchise is zo groot aan het worden en groeit alleen maar verder. Ook in crisistijd. Daarom zou Nederland meer moeten doen met de Europese Erecode die er bestaat op franchisegebied." +

Direct contact?

T 071 - 581 5300

E franchise@declercq.com

 **DECLERCQ**
Advocaten • Notarissen