

Standpunten ter voorbereiding op het Ronde Tafel gesprek Tweede Kamer d.d. 8 juni 2017

Ondernemen tussen twee zakelijke partijen

Franchise is een bijzondere vorm van samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking en een grote mate van wederzijds vertrouwen tussen de franchisegever en franchisenemer. De franchisenemer kiest ervoor om een samenwerking met de franchisegever aan te gaan en na overeenstemming tussen partijen over de voorwaarden, verleent franchisegever het recht tot exploitatie van de door haar ontwikkelde formule, onder de verplichting om vervolgens een bedrijf te exploiteren volgens het concept van de franchisegever. De franchisenemer wordt ontzorgd door niet zelf een formule te hoeven ontwikkelen voor zijn exploitatie. De franchisegever mag zich verheugen in het lokaal ondernemerschap van de franchisenemer.

Samenwerking op basis van vertrouwen, erkenning van elkaars rol

Zowel franchisegever als franchisenemer hebben voornamelijk grote gezamenlijke belangen, zoals belang bij een sterke franchiseformule, goed draaiende winkels en een gezond verdienmodel. Het doel van franchise is om het franchiseconcept gezamenlijk zoveel mogelijk te optimaliseren. Franchise vraagt om wederzijds vertrouwen en kan alleen succesvol zijn als zowel franchisegever als franchisenemer op een constructieve manier met elkaar samenwerken vanuit de rollen waarin zij optimaal kunnen excelleren. Samen met onze franchisenemers die wij ondernemers noemen, combineert Jumbo optimaal de kracht van een centraal aangestuurde formule met het lokale ondernemerschap van onze ondernemers. Jumbo heeft haar samenwerking met haar ondernemers vormgegeven door afspraken te maken met haar ondernemersvereniging (OVJ), waarbij de OVJ wordt bijgestaan door professionele financiële en juridische adviseurs. Jumbo en de OVJ hebben een convenant gesloten waarin de wijze van inspraak (instemmen, adviseren en informeren) van de ondernemers is vastgelegd. Verder kent zij een gezamenlijk conditiestelsel waarin de financiële afspraken zijn uitgewerkt en werkt zij volledig met de ondernemers samen in haar online propositie ten aanzien van verkoop en bezorging via internet. Een en ander volgens ons collectieve Jumbo DNA "Samen, Ondernemen en Winnen".

Nut en noodzaak van de wetgeving

Het wetsvoorstel franchise en de bijbehorende memorie van toelichting (de Toelichting) creëren een beeld van een sector waarmee het erbarmelijk is gesteld. Enerzijds zou er sprake zijn van misleiding en fraude, aan de andere kant van machtsmisbruik door franchisegevers die misbruik maken van "zwakke" wederpartijen die bijna geen idee hebben waar ze aan beginnen en die tegen zichzelf in bescherming moeten worden genomen. Hiermee wordt de hele franchisesector weggezet als een concept waarmee je bijna niet meer voor de dag wilt komen. Jumbo herkent zich totaal niet in dit beeld. Dat er in franchise, net als in allerlei andere handelspraktijken, onwenselijke incidenten voorkomen, is voor te stellen.

Maar om nu een wet te maken gericht op incidenten, terwijl het samenwerkingsmodel franchise over het algemeen zoveel goeds brengt voor het overgrote merendeel van de ondernemers (franchisegevers en franchisenemers), de werkgelegenheid, de ontwikkeling van nieuwe concepten en dus de economie van BV Nederland, is een onjuist uitgangspunt.

Het is toe te juichen dat wordt getracht om eventuele misstanden uit te bannen en Jumbo onderschrijft dit maar Jumbo ziet de oplossing vooralsnog in zelfregulering met een zelf schonend vermogen door een breed gedragen franchisecode door zowel franchisenemers als franchisegevers. Conform de oorspronkelijke opdracht van de minister.

Huidige wetsvoorstel gaat uit van consolidatie, de markt vraagt om innovatie

Het wetsvoorstel - en dan met name de bijbehorende Toelichting - en ook de beoogde gedragscode, gaan in grote mate uit van wantrouwen en van tegenstrijdige belangen. Er wordt uitgegaan van consolidatie en dat terwijl de markt vraagt om innovatie. Dit is geen geschikt uitgangspunt voor een algemeen geldende franchisewet.

Geen enkele franchisenemer heeft baat bij de consolidatie van een traditionele winkel in een sterk veranderende markt waarin blurring, gewijzigde wensen van consumenten en verschillende verkoopkanalen vragen om daadkracht en aanpassingsvermogen. Het is hierbij ook een gegeven dat nieuwe kanalen in hun aanloop naar volwassenheid of structureel vaak andere rendementen kennen dan de traditionele kanalen, hetgeen echter niets afdoet aan de randvoorwaardelijkheid om hierin te investeren ter borging van de continuïteit van een formule. Franchisegever moet (om een "Kodak-scenario" te voorkomen) de ruimte hebben om in het strategisch belang van de formule met daadkracht en snelheid te acteren, te innoveren en daarmee de continuïteit van een formule te borgen. Vervolgens zal er uiteraard overleg plaatsvinden met de franchisevereniging over de effecten van dit acteren. Een zeker spanningsveld tussen de langere strategische termijnvisie vanuit de franchisegever versus de vaak kortere tactische en operationele termijnvisie van individuele franchisenemers is hierbij onvermijdelijk en het is juist het overleg vanuit deze verschillende rollen dat zorgt voor een juiste/rechtvaardige implementatie van de strategie. Het ondernemerschap van beide partijen om te voldoen aan de wensen van de klant, is iets wat partijen bindt en blijft binden.

Een code (of wetgeving) moet bovenstaande ruimte bieden om te innoveren in reactie op de marktontwikkelingen en dit is in het thans voorliggende wetgevingsconcept onvoldoende het geval. Verder zijn wij van mening dat de code te diep ingrijpt op de bedrijfsvoering van partijen. Een gedragscode moet uiteenzetten dat er afspraken moeten worden gemaakt niet wat er moet worden afgesproken.

Het wetsvoorstel/code zorgt in haar huidige vorm onder andere voor een herdefiniëring van de rollen van franchisegever en franchisenemer en creëert rechtsonzekerheid. Beiden zien wij als een groot risico voor de benodigde slagkracht van de Jumbo formule en de huidige samenwerking met onze ondernemers.