

'Faillissement is verdienmodel voor franchisegevers'

21-05-2014 06:53

Faillissementen van franchisenemers maken soms onderdeel uit van het verdienmodel van franchisegevers. Dat stelt franchiseadvocaat Nienke Slump dinsdag in EenVandaag. "Er zijn ketens waarvan ik echt vermoed, en waarvan oud-managers mij hebben bevestigd, dat dit het verdienmodel is."

Franchiseformules sturen volgens de advocaat bewust aan op een achterstand van de franchisenemer, om zo een aantal extra verdiensten te creëren. "Zoals hoge rentevergoedingen en ook een positie om franchisenemers steeds meer naar je hand te zetten."

Jacq en Shirley de Loos, twee voormalig franchisenemers van modeketen Shoeby, zagen hun winkel in maart failliet gaan. Zij wilden minder producten bij het hoofdkantoor inkopen omdat de omzet terugliep, maar dat bleek onmogelijk. Shoeby bepaalde volgens hen de totale inkoop, waarbij zij geen invloed hadden over welke producten wanneer geleverd werden.

Het lukte de franchisenemers niet daar verandering in te brengen. "Met het gevolg dat het nu is zoals het nu is", aldus Jacq de Loos. Het doel van de keten is volgens hem om winkels 'zo goedkoop mogelijk terug te kopen en weer zo duur mogelijk te verkopen'.

Bij het Vakcentrum, brancheorganisatie voor zelfstandige ondernemers, komen volgens voorzitter Harrie ten Have honderden klachten binnen van franchisenemers over franchisegevers. "Het zijn absoluut geen incidenten." De organisatie pleit voor wetgeving om de franchisers te beschermen. Het Vakcentrum krijgt daarbij bijval van Mei Li Vos, namens de PvdA lid van de Tweede Kamer. Het verschil in macht tussen de twee partijen is volgens haar te groot.

Eerder dit jaar werd al bekend dat (voormalig) franchisenemers van Op=Op Voordeelshop en Top 1 Toys de franchisegever willen aanklagen. Zo eisen zes franchisers van de drogisterijketen gezamenlijk 3,5 miljoen euro terug van de directie, omdat zij te hoge prijzen zouden berekenen voor artikelen die zij bij aangewezen leveranciers moeten inkopen. Bij de speelgoedketen voelen franchisenemers zich misleid door moederbedrijf Otto Simon, omdat de prognoses voor omzet en winstmarge niet zouden zijn gebaseerd op deugdelijk onderzoek.