

Wat is er aan de hand in franchiseland?

18-12-2014 10:59

Door Henry van Vlerken
De Franchise Adviseur

Ik weet niet beter dan dat de franchiseconstructie een ultieme samenwerkingsvorm is, die gebaseerd is op een gezamenlijk verdienmodel en waar de wederzijdse rechten en plichten netjes zijn vastgelegd in een franchisecontract en een helder formulehandboek. Alles in goed overleg met elkaar, zodat daar geen misverstanden over kunnen zijn. En zeker ook niet komen, want de 'goede' franchiseformules hebben namelijk ook met elkaar gesproken over de worst case-scenario's. Wat als...? Stel dat...? Wanneer deze vragen vooraf met elkaar, franchisegever en franchisenemers, gesteld en beantwoord zijn, dan kom je als formule niet zo snel voor verrassingen te staan. Als dat dan toch gebeurt, dan is de intentie er om er met elkaar uit te komen. Samenwerking dus.

Nu zijn er enkele franchisenemers van [zevental formules](#) die hun franchisegever strafrechtelijk willen laten vervolgen voor oplichting en het geven van vooropgezette moedwillige valse voorlichting. Dat is nogal een zware beschuldiging die, conform Artikel 326 van ons Wetboek van Strafrecht, kan leiden tot 'een gevangenisstraf van ten hoogste vier jaren of geldboete van de vijfde categorie'.

Ik vraag me werkelijk af wat er bij deze formules is gebeurd met de uitgangspunten van de samenwerkingsovereenkomst: open en transparante communicatie, op basis van wederzijds respect en vertrouwen, eerlijk, begrip voor wederzijdse standpunten, gezamenlijke doelen, trots om onderdeel te mogen zijn van een mooie formule en professionele organisatie. Deze omgangsvormen hebben schijnbaar plaats moeten maken voor list en bedrog, achterklap, wantrouwen, eigen gewin en eigen belang.

In iedere relatie komt het wel eens voor dat het stormt of dat er verschillen van mening en inzicht zijn. Wanneer dit allemaal zou uitdraaien op een strafrechtelijke procedure, dan weet ik in ieder geval dat er één branche als franchiseformule gouden tijden gaat beleven en dat zijn de advocaten!

Mijn tip is simpel maar vaak doeltreffend: luister eens een keer naar elkaar, zonder verborgen agenda en met een open vizier. Het is in dit geval zaak dat er bij zowel franchisegever als franchisenemers de bereidheid moet zijn om in te leveren, om het individuele belang ondergeschikt te maken aan het algemene belang. En dat is de continuïteit van de formule en de organisatie. Ruim zevenhonderd franchiseformules zijn hier gelukkig wel toe in staat.