

Bruna-ondernemers hebben moeite met hard-franchise

21-10-2015 07:03

Tegenover de verlaging van de vaste afdracht staat dat Bruna-franchisers zich strikter aan de winkelformule moeten houden. Ze moeten allemaal met hetzelfde computersysteem werken, voor negentig procent dezelfde producten aanbieden en hun financiële administratie laten controleren door een accountant die Bruna heeft uitgekozen. Bovendien worden de bonussen op verkopen afgeschaft, schrijft het Algemeen Dagblad.

“Bruna is bezig over te stappen van soft-franchise naar hard-franchise”, stelt advocaat Alex Dolphijn van advocatenkantoor Ludwig & Van Dam. Een aantal ondernemers heeft zich naar aanleiding van de nieuwe afspraken bij hem gemeld. Zo is het volgens Dolphijn nog maar de vraag of de verlaging van de franchisefee opweegt tegen het afschaffen van de bonussen.

Ondernemers lieten vorige week in Het Financieele Dagblad al weten moeite te hebben met het gebrek aan vrijheid om zelf keuzes te maken. Zo weet een winkelier dat zestig procent van de geleverde boeken niet wordt verkocht, maar dat daar geen gesprek over te voeren is. “Nu is opeens aangekondigd dat we bloemen en kerstbomen moeten gaan verkopen. Wat móét ik ermee?”

Bruna-topman Fred Zeegers wijst er echter op dat de uitgangspunten niet nieuw zijn. Ze werden echter bij veel winkels niet nageleefd, terwijl leveranciers verwachten hun producten in alle winkels terug te zien. “We hebben dat jaren laten doormodderen.”

Meerdere ondernemers denken dat Bruna onder druk van aandeelhouders ING en PostNL wordt klaargestoomd voor een verkoop. Ook advocaat Dolphijn denkt dat de neuzen van de winkeliers daarom allemaal dezelfde kant op moeten staan. Zeegers ontkent echter bezig te zijn met de verkoop van de winkelketen.