



Jurjen de Zwaan (l) en Arno Fuijkschot

Jurjen de Zwaan ging het gevecht aan met Olympia Uitzendbureau en won

Voor wie is het voordeel als de berekende kostprijs (structureel) lager uitvalt? De franchisegever, de franchisenemers of beiden? En mag de franchisegever het voordeel aanwenden voor andere kostenposten? Franchisenemer Jurjen de Zwaan vond van niet. Hij ging het gevecht aan met Olympia Uitzendbureau en won.

DOOR: HANS PIETERS / FOTO: MARJO VAN DE PEPEL-KOOL

Rechtszaak of niet, al die jaren bleven de franchisevestigingen van Jurjen de Zwaan gewoon doordraaien. “We hebben tijdens de rechtszaak meer dan 30 procent omzetgroei gedraaid”, vertelt hij trots. “In eerste instantie is het een interne discussie.” Hij geeft de Olympia-directie credits voor de wijze

waarop deze ondanks het geschil de werkrelatie goed heeft gehouden. Zijn advocaat, Arno Fuijkschot, valt hem bij: “Er is niet met modder gegooid. Dat zien we wel eens anders.”

INGEHOUDEN KOSTPRIJS

De inzet is een verschil van mening over de hoogte van de ingehouden

kostprijs. “Je maakt van tevoren een inschatting van de kosten die je kunt verwachten voor bijvoorbeeld het ziekterisico. Bij een goede inschatting zal het bedrag negen van de tien keer meevallen. Maar als je van tevoren al weet dat je er een significant voordeel op behaalt, dan klopt het niet. Al helemaal niet als je dat voordeel niet

wilt delen”, vatten de advocaten van De Zwaan, Danny Sniijders en Arno Fuijkschot, in een notendop de kern van het geschil samen. De kiem van het conflict is een mededeling van de directie op een vergadering dat er ‘efficiency-voordelen’ zijn behaald bij de voorzieningen voor de risico’s rond uitzendkrachten. De Zwaan vindt het vreemd dat dit voordeel niet naar de franchisenemers wordt doorberekend. “Het is onze

der succes. “Dan is het zonde dat je er toch niet uit komt en naar de rechter moet.” Sniijders denkt dat het grotere belang daarin een rol heeft gespeeld. Het draait om miljoenen euro’s.

SPANNINGSVELD

Gedurende het conflict en de rechtszaak ervaart De Zwaan weinig steun van zijn collega-franchisenemers. “Misschien uit angst dat ik hun ruiten ingooide. Het verlies van mij kon van

je rationaliteit en emotie niet meer kunt scheiden. Dan is het fijn om een advocaat aan je zijde te hebben die de dialoog zoekt en de zaken voor je op de rails houdt.”

RISICODRAGEND

De rechtbank wijst de eis van De Zwaan in eerste aanleg af. De rechter is bevattelijk voor het argument van de franchiseorganisatie dat zij de risicodragende onderneming zijn, die bij ziekte het loon uit eigen middelen moet doorbetalen, vertelt zijn advocaat Fuijkschot. “Vanwege die stelling heeft de rechtbank de eis afgewezen.” Los van de teleurstellende uitkomst biedt het vonnis van de rechtbank voldoende handvatten voor een hoger beroep.

Na de rechtszaak kwam de franchisegever met een cijfermatig onderzoek en wordt de stelling waarmee de Olympia-directie de rechtszaak in eerste instantie heeft gewonnen meer en meer onhoudbaar. De voorziening blijkt structureel te hoog. Olympia Uitzendbureau erkent dat de post een inkomstenbron is voor haar organi-

Los van de juridische strijd, heb ik mij bestolen gevoeld

grootste inkooppost. Je gaat nadenken, ‘hoe moet ik dit precies zien?’. Feitelijk zitten ze aan je portemonnee.” Hij overlegt met mede-franchisenemers, maar merkt al gauw dat het lastig is om op een lijn te komen. “Daarop heb ik mijn conclusie getrokken en heb ik zelf een advocaat benaderd.” In eerste instantie zoekt hij de dialoog op, zon-

invloed zijn op hun zaak. De andere franchisenemers hadden zich in die tijd verenigd via een collectief. Op een gegeven moment raak je gedemotiveerd. Je staat er op zo’n moment toch alleen voor. Het is een discussie waarbij je door de bomen het bos niet meer ziet en je aan jezelf gaat twijfelen. Er zijn heel wat momenten dat



satie. "Gaaf het argument dan nog wel op dat je een tegenvaller uit eigen middelen moet ophoesten?", vraagt Fuijkschot zich retorisch af. Snijders vult aan: "Het bleek evident dat het om een verdienmodel voor de franchisegever ging. Dat was niet wat het

bij de rechtbank, bood de uitspraak genoeg mogelijkheden om in beroep te gaan."

WATERDICHT

De uitspraak kan ook gevolgen hebben voor andere franchisefor-

elke zaak op zichzelf staat."

De Zwaan stelt dat je los van wat er op papier staat, er ook zo iets is als wat je van elkaar mag verwachten. Snijders verwijst als voorbeeld naar het conflict tussen Albert Heijn en een deel van haar franchiseemers over de online verkopen. "De les zal moeten zijn, dat franchisegevers en franchiseemers in een vroeg stadium om tafel moeten gaan zitten. Je moet als franchiseorganisatie het risico op tijd managen." Het laatste woord is aan De Zwaan. "Volgens mij kun je transparanter zijn naar je franchiseemers dan sommige franchisegevers denken. Franchise is een samenwerkingsmodel. Je maakt samen de formule. Concepten evolveren. Het is goed om periodiek samen naar buiten te kijken."

Er is ook zo iets als wat je van elkaar mag verwachten

franchisecontract zei wat het zou zijn. Als franchiseemer mag je dat op zijn minst aanklaarten." Uiteindelijk is dat door het hof ook erkend.

STRIJDBAAR

Kort na de uitspraak bereikte Olympia Uitzendbureau een akkoord met de huidige franchiseemers. "Het heeft waarschijnlijk geholpen dat van de twee nieuwe eigenaren er één oud-franchiseemer is", vermoedt De Zwaan. "Hij kent de materie als geen ander en weet wat er speelt bij de franchiseemers. Daarmee had hij de sleutel tot de oplossing." Een bedankje van de mede-franchiseemers was gepast geweest, vindt Snijders. "Jurjen heeft het conflict al die tijd op de agenda gehouden."

Ondanks de goede afloop blijft de frustratie. "Los van de juridische strijd, die ik niet snap, heb ik mij bestolen gevoeld. Dat er in de rechtszaal tegen mijn argumenten wordt ingegaan, begrijp ik. Maar we hadden het eerder kunnen oplossen. Het heeft niet aan ons gelegen dat het niet is gelukt. Nu heeft het 3,5 jaar van mijn tijd en energie gekost." Snijders bestempelt De Zwaan een 'dappere strijder': "Je moet het maar doen en volhouden. Zeker nadat je in eerste aanleg hebt verloren. Dat vind ik uitermate knap. In mijn vijftienjarige advocatenpraktijk heb ik net zulke strijdbare klanten van mij zien afhaken. Zijn kracht om door te zetten vind ik echt te prijzen." De Zwaan reageert: "Ondanks het verlies

mules, verwacht Snijders. "Uit deze zaak blijkt dat franchisegevers soms buiten de contracten treden en dat de contracten niet altijd waterdicht zijn. Dat moet andere franchiseemers alert maken. Tegelijkertijd is het wel zo dat

Hof: Voorziening structureel te hoog

In de franchiseovereenkomst tussen (de rechtsvoorganger van) Olympia Uitzendbureau is bepaald dat franchiseemers een franchisefee betalen op basis van de gerealiseerde brutomarge per jaar. Het begrip 'brutomarge' is in het contract gedefinieerd als de omzet minus kostprijs. De Zwaan: "Die kostprijs heb je voor een groot deel zelf in de hand, behalve voor het deel waarover de rechtszaak is gevoerd." Het draait hierbij om een voorziening en reservering voor het risico van contractverplichtingen als gevolg van de cao en wettelijke bepalingen.

Rechtsgrond

Het hof constateert in haar uitspraak dat Olympia Uitzendbureau 'voorzieningen bij haar franchiseemers in rekening (heeft) gebracht die hoger waren dan de werkelijk door Olympia gemaakte kosten'. Het verschil bedraagt in de periode 2010 tot en met 2012 ruim tien miljoen euro per jaar. Het hof zegt hierover dat 'indien de in rekening gebrachte voorzieningen structureel (substantieel) hoger zijn dan de werkelijke kostprijs, het meerdere (...) is betaald zonder dat daarvoor rechtsgrond bestond'.

Toestemming

Het geld van de voorziening werd aangewend voor andere kosten en voor andere financiële verplichtingen. Het hof stelt dat Olympia dit alleen had mogen doen na toestemming van de franchiseemers. In de woorden van De Zwaan: "Het geld is ingehouden voor iets anders. Door financiële voorzieningen aan te wenden voor tegenvallers op andere posten maak je het zo niet-transparant als het maar zijn kan. Je vergeet om aan de franchiseemers te vragen of ze dat ook willen. Nu wordt achteraf gezegd 'het is goed voor jullie'. Ik vind dat je met elkaar moet praten over de verdeling van de inkomsten."

De uitspraak is te vinden op www.rechtspraak.nl, Hof Den Haag, ECLI:N-L:GHDHA:2016:256.