

Betreft: reactie op de consultatie van de Wet Franchise

Excellentie,

Als Opel-dealervereniging VODN zijn wij positief over het wetsvoorstel franchise en onderschrijven wij het belang van het wetsvoorstel franchise voor merkdealers in de automotive sector. Het wetsvoorstel leidt tot een meer evenwichtige positie tussen franchisegever- en nemer, tussen merkdealers en importeur/fabrikant. Dit is hard nodig en daarom kunnen we het wetsvoorstel alleen maar toejuichen.

Het wetsvoorstel is zeer relevant voor merkdealers, omdat dealercontracten tussen merkdealers en de importeur/fabrikant voldoen aan alle elementen van franchise in de zin van het wetsvoorstel. Een merkdealer moet zich houden aan een uitgebreid scala aan voorschriften betreffende onder andere het merkgebruik, de locatie, inrichting en uitstraling van het bedrijfspand, de inrichting van de showroom en de werkplaats, de soort en hoeveelheid opgestelde voertuigen inclusief de wijze waarop deze moeten worden opgesteld en afgeleverd, klantencontact voor, tijdens en na een (eventuele) transactie, de reclame en overige marketing, de website, bedrijfsprocessen, (financieel) beheer, de verplichting tot het uitvoeren van de garantievoorwaarden voor de fabrikant, verplicht gebruik van specifieke producten bij bepaalde te leveren diensten en opleiding- en kennisvereisten voor de medewerkers. In dit verband bieden de dealercontracten de importeur/fabrikant vergaande controle-, interventie- en sanctionerings-mogelijkheden, waarmee de importeur/fabrikant de identiteit en het imago van het merk kan bewaken en behouden. Het dealerbedrijf wordt daarnaast gevoerd onder de branding van de fabrikant. Het gebruik van het merklogo en andere merkuitingen zijn verplicht. Hierbij dient de dealer zich strikt te houden aan de voorschriften van de fabrikant. De merkdealer mag zijn eigen naam enkel in een aan het merk vergaand ondergeschikte wijze gebruiken. Al met al is een merkdealer op deze manier gebonden aan forse investeringsverplichtingen en -risico's die redelijkerwijs ook een eerlijkere onderhandelingspositie verlangen.

Als dealervereniging onderschrijven we het belang van collectiviteit van franchisenemers dat het wetsvoorstel zo kenmerkt. Juist vanwege de diversiteit in ons franchisenemersnetwerk, is het zijn/hebben van één aanspreekpunt van belang en goed voor een slagvaardigere samenwerking met de importeur/fabrikant. Vanuit onze ervaringen de afgelopen jaren, waarin we dealercontracten steeds eenzijdiger van aard hebben zien worden, juichen we de bepalingen over samenwerking middels instemming hard toe. Technologische ontwikkelingen in onze sector, veranderend (multichannel) klantgedrag en digitalisering vereisen een steeds innigere samenwerking tussen merkdealers en de importeur/fabrikant. Een meer gelijke contractpositie door verbeterde instemmingseisen is daarvoor noodzakelijk. De genoemde ontwikkelingen vereisen logischerwijs ook dat de toegankelijkheid van klantdata goed moet zijn en dat er bij het einde van contracten op een eerlijke wijze vergoeding plaatsvindt aan inzet op klantwaarde. Dit laatste kan nog scherper bepaald worden in de bepalingen over goodwill, aangezien de importeur/fabrikant feitelijk de vrijheid behoudt om te bepalen dat deze vergoeding niet/nooit zal worden toegekend.

Voor een verdere inhoudelijke reactie verwijzen wij naar de reactie op het wetsvoorstel van BOVAG, welke wij volledig onderschrijven en waarbij we het belang van een snelle overgangsregeling willen benadrukken.

Met vriendelijke groet,

T.H.I.M. Janssens
Algemeen Voorzitter Verenigde Opel Dealers Nederland