

Betreft: reactie op de consultatie van de Wet Franchise

Excellentie,

Als merkdealer van onder andere Volkswagen/Seat/Skoda/Opel/Volvo 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 de dealercontracten die wij sluiten met importeurs/fabrikanten voldoen aan alle elementen van franchise in de zin van het wetsvoorstel. Wij moeten ons 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 dealercontracten de importeur/fabrikant vergaande controle-, interventie- en sanctionerings-mogelijkheden, waarmee zij de identiteit en het imago van het merk kan bewaken en behouden. Onze dealerbedrijven worden daarnaast stuk voor stuk gevoerd onder de branding van de fabrikant. Het gebruik van het merklogo en andere merkuitingen zijn verplicht. Hierbij dienen wij ons strikt te houden aan de voorschriften van de fabrikant en mogen we onze eigen bedrijfsnaam enkel in een aan het merk vergaand ondergeschikte wijze gebruiken. Al met al zijn we op deze manier gebonden aan forse investeringsverplichtingen en -risico's die redelijkerwijs ook een eerlijkere, meer evenwichtige onderhandelingspositie verlangen.

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 opzegging van contracten op een eerlijke wijze vergoeding plaatsvindt aan onze inzet op klantwaarde. Dit laatste moet wat ons betreft nog scherper bepaald worden in de bepalingen voorgestelde over goodwill, aangezien de importeur/fabrikant in het wetsvoorstel 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,

L. P. de Koning

Amega Groep  
Directeur