

CONSULTATIEVERSIE VAN DE NEDERLANDSE FRANCHISE CODE

MET TOELICHTING

Consultatieversie van De Nederlandse Franchise Code

Hoofdstuk	1	Definities	pagina	4
	2	Algemene principes		5
	3	Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht		8
	4	De franchiseovereenkomst		10

Toelichting op de Nederlandse Franchise Code

Hoofdstuk	1	Definities	pagina	13
	2	Algemene principes		15
	3	Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht		18
	4	De franchiseovereenkomst		20

De Nederlandse Franchise Code beschrijft wat van franchisegevers en franchisenemers in hun gezamenlijke ondernemingspraktijk wordt verwacht. Duidelijk wordt aangegeven hoe partijen over en weer rekening dienen te houden met elkaars belangen. Een belangrijke rol is daarbij weggelegd voor communicatie en overleg.

Deze Code is van toepassing op de hele franchisesector. Franchise komt voor in bijna elke branche (retail, zorg, zakelijke dienstverlening). De bepalingen in de Nederlandse Franchise Code zijn geformuleerd op zo'n manier dat ze toepasbaar zijn ongeacht de sector of bedrijfstak waarin de franchise opereert.

In de toelichting zijn, waar van toepassing, typische voorbeelden uit diverse sectoren opgenomen om de bedoeling van de codebepalingen te illustreren. Deze toelichting is onlosmakelijk verbonden met de bepalingen in de Code.

CONSULTATIEVERSIE
VAN DE
NEDERLANDSE
FRANCHISE CODE

Hoofdstuk 1 | Definities

- 1.1 *Franchise* is een vorm van samenwerking tussen juridisch en economisch zelfstandige (rechts)personen, waarbij de ene partij (de franchisegever) aan de andere partij (de franchisenemer) het recht verleent om zijn franchiseformule te exploiteren voor de afzet van goederen en/of diensten. Zowel franchisegever als franchisenemer beogen daarbij een ondernemersinkomen te realiseren.
- 1.2 *Franchiseformule*: Het fysiek en/of digitaal kopen, verkopen, doorverkopen of produceren van goederen of diensten onder een embleem, handelsnaam of merk van de franchisegever, in overeenstemming met diens bijstand, aanwijzingen en knowhow, waarmee de toepassing van (een) eenvormige commerciële methode(n) wordt beoogd tegen een passende vergoeding.
- 1.3 *Franchisegever*: de natuurlijke persoon of rechtspersoon die zijn franchiseformule beschikbaar stelt aan een franchisenemer, tegen directe of indirecte vergoeding. De franchisegever is de eigenaar of rechthebbende van een franchiseformule en heeft een samenwerkingsverband met franchisenemers die allen door de franchisegever voortdurend worden begeleid en ondersteund met specifieke technische en commerciële kennis en bijstand.
- 1.4 *Franchisenemer*: de (rechts)persoon die, juridisch en economisch zelfstandig, voor eigen rekening en risico een onderneming exploiteert en daarbij tegen directe of indirecte vergoeding gebruik maakt van een franchiseformule.
- 1.5 *Franchiseovereenkomst*: schriftelijke vastlegging van de samenwerking waarin de rechten en verplichtingen van de franchisegever en de franchisenemer beschreven staan betreffende de exploitatie van een onderneming van de franchisenemer volgens de franchiseformule.
- 1.6 *Knowhow*: Een geheel van (niet geötrooieerde) kennis dat voortvloeit uit de ervaring en het onderzoek van de franchisegever. Dit geheel van kennis is geheim, wezenlijk en bepaald, waarbij:
 - ‘geheim’ betekent dat de knowhow niet algemeen bekend of gemakkelijk verkrijgbaar is.
 - ‘wezenlijk’ betekent dat de knowhow voor de franchisenemer belangrijk, nuttig en toepasbaar is bij exploitatie van zijn onderneming.
 - ‘bepaald’ betekent dat de knowhow voldoende beschreven is zodat kan worden vastgesteld of en in welke mate aan de voorwaarden ‘geheim’ en ‘wezenlijk’ wordt voldaan.
- 1.7 *Een non-concurrentiebeding is*:
 - elke directe of indirecte verplichting van de franchisenemer, al dan niet via een rechtspersoon of samenwerking met derden, om tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of door te verkopen die in het contractgebied concurreren met de franchiseformule.
 - het verbod ten laste van de franchisenemer om tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst zeggenschap te hebben in een onderneming die concurreert met de franchiseformule of zodanig te zijn betrokken bij een dergelijke onderneming dat de geheimhouding van de knowhow niet is verzekerd;
 - de verplichting van de franchisenemer om na afloop van de franchiseovereenkomst gedurende een bepaalde tijd en in een bepaald gebied geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of door te verkopen die concurreren met de franchiseformule.
- 1.8 *Exclusiviteitsrechten*
 - a. Exclusiviteitsbedingen regelen de verplichting van de franchisenemer om
 - de franchiseformule uitsluitend te exploiteren in zijn in de franchiseovereenkomst bepaalde vestiging(en) en/of
 - binnen een in de franchiseovereenkomst bepaald exclusiviteitsgebied en/of
 - op de relevante markt meer dan 80% van zijn totale aankopen van contractgoederen of -diensten en substitutie daarvan bij de franchisegever of een door de franchisegever aan te wijzen derde te betrekken.
 - b. Exclusiviteitsbedingen regelen de verplichting van de franchisegever om
 - in het exclusiviteitsgebied van de franchisenemer geen andere franchisenemer aan te stellen en/of
 - zelf binnen dit exclusiviteitsgebied geen goederen en/of diensten aan te bieden binnen de franchiseformule zoals gedefinieerd in artikel 1.2.

Hoofdstuk 2 | Algemene principes

2.1 Doel van de samenwerking

De franchisegever en franchisenemers stellen zich ten doel hun krachten te bundelen om aldus voor beiden een rendabele bedrijfsvoering te bewerkstelligen. Binnen de samenwerking staat centraal:

de collectiviteit,

de uniformiteit,

het zelfstandig ondernemerschap van zowel franchisegever als -nemer.

Binnen de context van de afspraken die zijn vastgelegd in de franchiseovereenkomst streven franchisegever en franchisenemer naar een evenwichtige samenwerking. Franchisegever en franchisenemer betrachten daarom redelijkheid en billijkheid ten opzichte van elkaar en lossen klachten, grieven en geschillen te goeder trouw op. Dit gebeurt via oprechte, redelijke en rechtstreekse communicatie en onderhandeling.

Tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst heeft de franchisenemer het recht en de plicht om tegen directe of indirecte financiële vergoeding de franchiseformule te gebruiken, ondersteund met voortdurende en mede op het belang van de franchisenemer gerichte commerciële en technische hulp en advies van de franchisegever.

2.2 Verplichting om te goeder trouw te handelen

Partijen die zijn betrokken bij een franchiseovereenkomst handelen jegens elkaar te goeder trouw, conform de franchiseovereenkomst en deze code. Onder het begrip goede trouw wordt verstaan elke bedoeling die de wet, de rechtspraak en deze code aan dit begrip geven. De verplichting om te goeder trouw te handelen is ook van toepassing op iedere (rechts)persoon die tot doel heeft om partij te worden bij een nieuwe of bestaande franchiseovereenkomst. Franchiseovereenkomsten mogen geen bepalingen bevatten die een beroep op goede trouw kunnen begrenzen en/of uitsluiten.

2.3 De verplichtingen van de franchisegever

De franchisegever dient:

- gedurende een redelijke periode aantoonbaar een zakelijk concept met succes te hebben toegepast, alvorens de franchiseformule te beginnen.
- de eigenaar te zijn of gerechtigd tot het gebruik van de door de franchiseformule te gebruiken intellectuele eigendomsrechten, waaronder handelsnaam, handelsmerk of andere onderscheidende kenmerken;
- zich in te spannen om de kracht en voordelen van de franchiseformule verder te ontwikkelen, te behouden en verbeteren
- te zorgen voor de commerciële, operationele en logistieke invulling van de franchiseformule
- toe te zien op de naleving van de franchiseovereenkomst en de uniforme uitstraling van de franchiseformule te bewaken.
- de naleving van de franchiseovereenkomst en de overige afspraken ook met praktische middelen te ondersteunen.
- afspraken te maken met de franchisenemers over de wijze waarop o.m. overleg wordt gepleegd over het beleid en deze ook vast te leggen.
- de individuele franchisenemer een toegespitste aanvangsopleiding te geven en relevante, commerciële en/of technische ondersteuning en begeleiding te verlenen tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst.

- op concreet schriftelijk verzoek van franchisenemer schriftelijke en onderbouwde aanbevelingen te doen wanneer omzet en winst van de franchisenemer structureel en substantieel achterblijven, om te komen tot een verbetering van de situatie.
- de franchisenemer niet te verplichten tot het sluiten van een overeenkomst met een derde partij die niet in direct verband staat met de uitvoering van de franchiseformule.
- verlenging van de franchiseovereenkomst niet op onredelijke gronden te weigeren.
- een besluit tot beëindiging of tussentijdse overdracht van de onderneming van de franchisenemer niet op onredelijke gronden te verhinderen.
- het sluiten van een tweede of volgende franchiseovereenkomst met een bestaande franchisenemer niet op onredelijke gronden te weigeren.
- het sluiten van een franchiseovereenkomst met een rechtsopvolger van een bestaande franchisenemer niet op onredelijke gronden te weigeren.
- zich in te spannen om negatieve gevolgen voor de franchisenemers te beperken van de overdracht van (een deel van) de onderneming van of aan de franchisegever.
- nooit meer zekerheden te vragen en aan te houden van de franchisenemer dan in redelijkheid noodzakelijk is.
- op verzoek marktgegevens van de franchiseformule te overleggen die inzicht geven in de prestaties van de franchiseformule voor zover noodzakelijk voor de bedrijfsvoering van de franchisenemer.
- de relevante gegevens aan franchisenemers ter beschikking te stellen voor controle van de naleving van de condities die tussen partijen gelden.

2.4 *De verplichtingen van de franchisenemer*

De franchisenemer dient:

- zich in te spannen voor een financieel gezonde ontwikkeling van zijn franchiseonderneming.
- zich in te spannen om de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van de franchiseformule te onderhouden.
- franchisegever op de hoogte te stellen van eventuele substantieel en structureel achterblijvende resultaten zodat de franchisegever zijn zorgplicht kan vervullen.
- knowhow verstrekt door de franchisegever nooit aan derden bekend te maken.
- het belang van geregelde actualisatie van de formule te onderkennen en daar in redelijkheid zijn medewerking aan te verlenen, zodat de franchisegever zich kan inspannen om de franchiseformule verder te ontwikkelen, onderhouden of verbeteren en kan zorgen voor de commerciële, operationele en logistieke invulling van de franchiseformule.
- op verzoek controleerbare relevante bedrijfsgegevens aan de franchisegever te overleggen die het mogelijk maken om de ontwikkeling van de exploitatie door de franchisenemer en de financiële verslaggeving, noodzakelijk voor effectieve managementbegeleiding, te beoordelen.

- toe te staan dat de franchisegever op verzoek het bedrijf van de franchisenemer mag bezoeken en de administratie mag inzien voor zover nodig ter controle van de exploitatie van de franchiseformule.

2.5 *Verplichtingen van franchisegever en franchisenemer*

- Franchisegever en franchisenemer dienen elkaar informatie te verschaffen die noodzakelijk is voor het verder versterken, ontwikkelen en onderhouden van de franchiseformule.
- Franchisegever en franchisenemer dienen te voldoen aan alle voorwaarden zoals gesteld in de franchiseovereenkomst en het handboek en zorgen daarom onder meer voor voldoende en goed opgeleid personeel, een optimale marktwerking en een gezonde financiële huishouding van hun ondernemingen;

2.6 *Communicatie en overleg*

- Franchisegever en franchisenemer onderschrijven het belang van eerlijke en transparante communicatie.
- Franchisegever en franchisenemer bevorderen het oprichten en het in stand houden van één onafhankelijke franchisenemersvereniging of ander overlegorgaan ter behartiging van de collectieve franchisenemersbelangen.
- Franchisegever en franchisenemer bepalen over welke zaken de franchisenemersvereniging of het overlegorgaan adviesrecht of instemmingsrecht heeft.
- Franchisegever en franchisenemer erkennen dat zij vertrouwelijk dienen om te gaan met de informatie die ze van elkaar verkrijgen.
- Wanneer franchisenemersvertegenwoordigers met hun collega-franchisenemers overleg voeren, gaan zij in redelijkheid vertrouwelijk om met de aan hen verstrekte gegevens.
- Franchisegever en de franchisenemers erkennen de noodzaak om snel en zorgvuldig besluiten te nemen.
- De franchisenemers organiseren hun onderlinge overleg en eventuele mandaten zodanig dat ze in staat zijn om slagvaardig besluiten te nemen.
- In verband met een uniforme toepassing van het franchisesysteem prevaleert in beginsel het collectieve belang boven het individuele belang van de franchisenemer, tenzij de redelijkheid zich daartegen verzet. Indien na grondig overleg tussen franchisegever en vertegenwoordigers van de franchisenemers met voldoende draagvlak wordt besloten tot een majeure wijziging van het franchisesysteem en een franchisenemer zich op goede gronden tegen de voorgestelde wijziging heeft verzet, zullen franchisegever en de franchisenemer met elkaar een exit regeling voor die franchisenemer dienen overeen te komen zonder post contractuele belemmeringen anders dan geheimhouding.
- Indien franchisegever evenwel niet over majeure aangelegenheden met de vereniging of collectief van franchisenemers tot overeenstemming komt, dan past het niet om wijzigingen eenzijdig door te voeren en/of het overleg te staken.
- Franchisegever en franchisenemers lossen (collectieve) geschillen op in de onderlinge samenwerking binnen een vaste redelijke termijn, bij voorkeur via de franchisenemersvereniging of het overlegorgaan.

Hoofdstuk 3 | **Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht**

- 3.1 De franchisegever zal uitsluitend franchisenemers selecteren die na objectief onderzoek lijken te beschikken over voldoende relevante bekwaamheid, opleiding, persoonlijke kwaliteiten en financiële middelen om een onderneming volgens de franchiseformule op een gezonde en verantwoorde manier te exploiteren.
- 3.2 De werving van franchisenemers dient duidelijk omschreven, correct en niet misleidend te zijn.
- 3.3 Het wervingsmateriaal waarin direct of indirect verwezen wordt naar resultaten, cijfers of verwachte inkomsten voor de franchisenemer dienen objectief, verifieerbaar en niet misleidend te zijn.
- 3.4 Om toekomstige franchisenemers in staat te stellen met volledige kennis van zaken de franchiseovereenkomst aan te gaan, verstrekt de franchisegever hen volledige en correcte schriftelijke informatie en documentatie (zoals omschreven onder 3.5 en 3.6) binnen een redelijke termijn vóór het sluiten van de betreffende overeenkomst.
- 3.5 Naast de informatieverplichting in de precontractuele fase dient de franchisegever de franchisenemer ook binnen redelijke termijn voorafgaand aan wijzigingen en/of bij verlengingen van een lopende overeenkomst schriftelijk, objectief en correct te informeren.
- 3.6 De door franchisegever te verstrekken informatie en documentatie omvat, voor zover van toepassing:
 - a. informatie over het bedrijf en over de financiële positie en solvabiliteit van de franchisegever: de ondernemingsstructuur, inclusief beslissingsstructuren, gepubliceerde jaarverslagen en jaarrekeningen, winst- en verliesrekeningen over de afgelopen drie jaar
 - b. het aangeboden franchiseconcept, inclusief de gegevens over een eventuele pilot onderneming
 - c. informatie over de bij de franchiseorganisatie betrokken personen
 - d. een compleet en recent overzicht van aangesloten franchisenemers, hun vestigingsadressen, telefoonnummers en e-mailadressen en de adres- en contact- en lidmaatschapsgegevens van de eventuele franchisenemersvereniging en branchevereniging
 - e. indien beschikbaar: financiële ramingen en/of prognoses over de onderneming van de aspirant-franchisenemer, plus de onderzoeksresultaten die aan die ramingen of prognoses ten grondslag liggen, bijvoorbeeld een marktpositie en –analyse
 - f. indien beschikbaar: een zorgvuldig en transparant onderbouwde omzet- en kostenprognose, vergezeld van bij voorkeur een vestigingsplaatsonderzoek en/of beschikbare historische cijfers, en een begrijpelijk onderbouwde en deugdelijke investerings- en exploitatiebegroting
 - g. een verklaring of sprake is geweest van een eerdere franchisevestiging in het rayon, in welk geval tevens goed gedocumenteerd historische gegevens dienen te worden verstrekt over omzet- en resultaatgegevens van de vestigingsplaats en de gemotiveerde reden van beëindiging van eerdere franchiseovereenkomsten met betrekking tot die locatie
 - h. de franchiseovereenkomst en alle bijbehorende stukken zoals beschreven in hoofdstuk 4
 - i. informatie over verdere distributiekkanalen en/of -vormen van de producten of diensten van de franchisegever
 - j. een verklaring van gerechtigdheid tot de verschillende intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever
 - k. gegevens over een eventueel lidmaatschap van de franchisegever van brancheorganisaties en/of van een franchisevereniging
 - l. melding van relevante geschillen

- m. alles wat verder voor de franchisenemer nodig is om tot een goede, zorgvuldige beslissing te komen over het sluiten van de franchise-overeenkomst
- 3.7 De franchisenemer heeft een eigen verantwoordelijkheid om de informatie van franchisegever te (laten) toetsen en zelf haalbaarheids-onderzoek te verrichten naar de franchiseformule. De franchisegever dient de franchisenemer niet te beperken in de mogelijkheid onafhankelijk advies of een second opinion in te winnen.
- 3.8 De franchisenemer verschaft franchisegever alle relevante informatie waarvan hij weet of hoort te weten dat die voor de franchisegever van belang is voor de beoordeling van de mogelijke samenwerking.
- 3.9 Wanneer de franchisegever aspirant-franchisenemers verplicht tot het sluiten van een voorovereenkomst zullen bovendien de volgende regels worden nageleefd:
- Voorafgaand aan het tekenen van een voorovereenkomst zal de aspirant-franchisenemer schriftelijke informatie ontvangen over het doel van de voorovereenkomst en, indien van toepassing, over de vergoeding die hij aan de franchisegever moet betalen om diens daadwerkelijk gemaakte kosten te dekken tijdens en met betrekking tot de voorovereenkomstfase.
 - Indien de franchiseovereenkomst wordt gesloten, wordt de vergoeding door de franchisegever terugbetaald of verrekend.
 - De voorovereenkomst dient bepalingen te bevatten over de duur en de beëindiging ervan
 - De franchisegever kan in de voorovereenkomst een concurrentieverbod en/of een geheimhoudingsclausule opnemen. Adviseurs van de franchisenemer worden geacht onder dezelfde geheimhouding te werken.

Hoofdstuk 4 | De franchiseovereenkomst

- 4.1 De franchiseovereenkomst dient in overeenstemming te zijn met nationale en Europese wetgeving en de Nederlandse Franchisecode.
- 4.2 De overeenkomst dient het belang bij de bescherming van de industriële of intellectuele eigendomsrechten van franchisegever en franchisenemer te weerspiegelen en het belang om de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van de franchiseformule te handhaven.
- 4.3 Alle overeenkomsten en contractuele regelingen tussen franchisegever en franchisenemer dienen opgesteld te zijn in de officiële taal van het land waar de onderneming van de franchisenemer gevestigd is of vertaald door een beëdigd vertaler. Ondertekende overeenkomsten dienen onmiddellijk aan de franchisenemer ter beschikking gesteld te worden.
- 4.4 De franchiseovereenkomst dient duidelijk te vermelden wat de rechten, plichten en verantwoordelijkheden zijn van franchisegever en franchisenemer, evenals alle andere belangrijke voorwaarden van de samenwerking. In de franchiseovereenkomst kan de schadelijkheid voor niet-nakoming van contractuele verplichtingen of bepalingen in de Nederlandse Franchise Code niet worden uitgesloten.
- 4.5 Non-concurrentiebedingen moeten redelijk en proportioneel zijn ter bescherming van knowhow en recht doen aan de opgebouwde waarde. In de overeenkomst moet duidelijk worden weergegeven wat de werking van het beding is.
- 4.6 De franchiseovereenkomst dient ten minste de volgende essentiële bepalingen te bevatten die niet voor eenzijdige wijziging vatbaar dienen te zijn:
 - een beschrijving van de franchiseformule ('considerans')
 - de toepassing van de Nederlandse Franchise Code.
 - de rechten en plichten van de franchisegever
 - de rechten en plichten van de franchisenemer
 - bepalingen over het gebruik van de onderscheidende tekens van de franchiseformule, zoals handelsmerk, dienstmerk, handelsnaam, gevelreclame of logo
 - een omschrijving van de franchisevergoeding(en)
 - de goederen en/of diensten die aan de franchisenemer worden geleverd
 - de betalingsvoorwaarden voor de franchisenemer
 - afspraken over exclusiviteitsrechten
 - duidelijke afspraken over e-commerceactiviteiten
 - regeling over het gebruik van consumentendata
 - het recht van de franchisegever om de franchiseformule aan te passen aan nieuwe of gewijzigde methoden of (markt-)omstandigheden
 - de duur van de overeenkomst; deze moet lang genoeg zijn om de franchisenemer in staat te stellen zijn initiële investeringen terug te verdienen.
 - de gronden voor een verlenging van de overeenkomst

- de voorwaarden waaronder de franchisenemer het gefranchiseerde bedrijf mag verkopen of overdragen en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit opzicht
 - bepalingen over de beëindiging van de overeenkomst
 - bepalingen over de onmiddellijke teruggave, bij beëindiging van de franchiseovereenkomst, van alle materiële en immateriële eigendommen aan de franchisegever of andere eigenaar
 - bepalingen over een fusie of overname van de onderneming van of door de franchisegever en de manier waarop daarbij de rechten van de franchisenemers worden gerespecteerd
 - het gehanteerde conditiestelsel en afspraken over de controle daarop
 - verwijzingen naar een Handboek voor zover aanwezig
 - verwijzingen naar een convenant of anders genoemde overlegstructuur met een representatief lichaam ter behartiging van de collectieve belangen van de franchisenemers (franchisenemersvereniging)
 - de aard en omvang van eventuele boetebepalingen
- 4.7 Om gewijzigde bedingen, voorwaarden en dergelijke bindend vast te leggen is een handtekening van de individuele franchisenemer nodig, tenzij contractueel is overeengekomen dat het bestuur van de franchisevereniging bindende afspraken met de franchisegever mag maken.

TOELICHTING OP DE NEDERLANDSE FRANCHISE CODE

Hoofdstuk 1 | Definities

1.1 *Franchise*

De definitie van franchise in de Code benoemt de wezenlijke kenmerken die franchise heeft in de samenwerking tussen de franchisegever en de franchisenemer en hun gezamenlijke benadering van de markt. Dit houdt in dat voor het antwoord op de vraag of er sprake is van franchise niet de juridische kwalificatie of naam van een samenwerkingsverband doorslaggevend is, maar hoe de samenwerking feitelijk werkt. Met andere woorden: het is denkbaar dat ondernemers een contract met elkaar sluiten onder een andere noemer, bijvoorbeeld 'inkoopcombinatie', maar als hun feitelijke onderlinge verhoudingen en marktbenadering binnen de scope van de hier gehanteerde definitie vallen, is er sprake van franchise in de zin van de Code en dient de Code te worden gerespecteerd.

1.2 *Franchiseformule*

Internet is een kanaal dat bij een franchiseformule hoort.

Activiteiten die hetzelfde merk, embleem of dezelfde handelsnaam gebruiken kunnen niet worden gezien als een afzonderlijke (franchise) formule die los van andere kanalen kan worden ontwikkeld, tenzij uitdrukkelijk en schriftelijk anders overeengekomen.

Het eenzijdig ontwikkelen en exploiteren van fysieke en/of digitale afgeleide of secundaire formules (co-branding) die direct concurreren met de bestaande franchisenemers is onwenselijk.

1.3 *Franchisegever*

Het eigendom of recht op de franchiseformule ligt bij de franchisegever, die gehouden is daarvan zodanig gebruik te maken dat dat recht doet aan de gelijkwaardige samenwerking met de franchisenemer. Bij master-franchise fungeert de master-franchisenemer meestal als franchisegever voor zijn franchisenemers.

1.4 *Franchisenemer*

De franchisenemer is een zelfstandig ondernemer die 'eigen baas' is en voor eigen rekening en risico zijn bedrijf exploiteert met inachtneming van de afspraken die gelden binnen de franchiseformule.

Het is niet de bedoeling dat de franchisenemer in de praktijk wordt aangestuurd als een werknemer van de franchisegever. Dit sluit aan bij de jurisprudentie van de Centrale Raad voor Beroep.

1.5 *Franchiseovereenkomst*

Onder de franchiseovereenkomst vallen alle contracten en bedingen, sideletters, addenda, raamovereenkomsten etcetera. Dit kan onder omstandigheden bijvoorbeeld ook de huurovereenkomst of een coöperatiecontract zijn. Onderscheidend is niet of deze overeenkomsten tussen exact dezelfde (rechts)personen worden gesloten, maar of in de betreffende overeenkomst aspecten van de samenwerking tot exploitatie van de formule zijn vastgelegd. Sideletters (individuele afspraken) dienen niet de strekking te hebben collectieve afspraken voor alle of een groot deel van de franchisenemers te wijzigen.

1.6 *Knowhow*

De knowhow is de kern van de franchiseformule. Het is deze kennis die voor de franchisenemer in belangrijke mate de meerwaarde biedt ten opzichte van ondernemen buiten de franchiseformule. De beschrijving van de knowhow dient te zijn opgenomen in de franchiseovereenkomst of in een afzonderlijk document bij de franchiseovereenkomst, zoals een handboek.

Knowhow moet wezenlijk, geheim en bepaald zijn. Deze drie kenmerken gelden cumulatief, dat wil zeggen dat ze alledrie gelijktijdig aanwezig moeten zijn voordat de Code spreekt van knowhow.

'Wezenlijk' betekent dat de knowhow informatie omvat die onontbeerlijk is voor de franchisenemer, zoals specifieke informatie over het gebruik, de verkoop of doorverkoop van goederen of diensten. Denk bijvoorbeeld aan aanwijzingen voor de presentatie van producten voor de verkoop, het gebruik van specifieke producten bij de geleverde diensten, methoden van contact met klanten, administratie en financieel beheer. De knowhow moet nuttig zijn ter bescherming van de formule, de franchisegever en zijn franchisenemers. De franchisenemer kan dankzij de knowhow zijn concurrentiepositie verbeteren door het aangaan van een franchiseovereenkomst, met name doordat hij zijn prestaties kan verbeteren of gemakkelijker toegang kan verkrijgen tot een nieuwe markt.

'Geheim' betekent dat de informatie in zijn volledigheid en samenstelling niet gemakkelijk verkrijgbaar is buiten de verstrekking door de franchisegever.

'Bepaald' betekent dat de knowhow voldoende gedetailleerd moet zijn beschreven om te kunnen beoordelen of het geheel aan informatie voldoet aan de criteria 'geheim' en 'wezenlijk'.

Ook door de franchisegever opgebouwde consumentendata maken deel uit van de knowhow. Het uitgangspunt hierbij moet zijn dat zowel de franchisegever als de franchisenemers, voor zover van toepassing binnen hun eigen marktgebied, de opgebouwde consumentendata kunnen gebruiken.

Er kan een verschil zijn tussen knowhow en bedrijfsvertrouwelijke informatie. Bedrijfsvertrouwelijke informatie kan, anders dan knowhow, een beperkte 'houdbaarheid' hebben en is vooral relevant binnen het kader van een bestaande samenwerkingsrelatie. Dit onderscheid is vooral van belang in het licht van post-concurrentiebedingen. Knowhow kan worden beschermd met een post-concurrentiebeding, bedrijfsvertrouwelijke informatie niet. Daarvoor bestaan alternatieven, zoals een geheimhoudingsovereenkomst.

Het is met name de knowhow die tijdens en na afloop van de franchiseovereenkomst beschermd dient te worden door non-concurrentiebedingen. Non-concurrentiebedingen moeten redelijk en proportioneel zijn ter bescherming van knowhow en recht doen aan de opgebouwde waarde. In de overeenkomst moet duidelijk worden weergegeven wat de werking van het beding is. Wanneer de franchiseovereenkomst (post-) concurrentiebedingen bevat, moet daarbij beschreven zijn welke knowhow deze bedingen beogen te beschermen. Bij het invoeren van een non-concurrentiebeding dient de franchisegever een uitdrukkelijk en redelijk belang te hebben.

1.7 *Exclusiviteitsbeding*

Exclusiviteitsbedingen zijn er om de betrokken partijen in de gelegenheid te stellen hun investeringen terug te verdienen zonder daarbij binnen de overeengekomen tijd en/of geografische regio geconfronteerd te worden met (meer) concurrentie (dan overeengekomen) vanuit de franchiseformule waar ze deel van uitmaken.

Hoofdstuk 2 | Algemene principes

2.1 *Doel van de samenwerking*

Het doel van de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer is om elkaar in staat te stellen om winst te maken. Franchise-nemers en franchisegever hebben elkaar nodig in de specifieke rol die ieder van hen vervult in de franchise.

De franchisegever kan een door hem ontwikkelde succesvolle formule sneller laten groeien en er meer aan verdienen door ook andere ondernemers als franchisenemer bij de formule te betrekken. De franchisenemer op zijn beurt kan meteen aan de slag binnen een beproefd concept en de daarbij behorende ondersteuning en marktbenadering. Dat scheelt bijvoorbeeld uitzoekwerk, vermindert onzekerheid en biedt schaalvoordelen. Om de meerwaarde van een franchiseformule te behouden moet voldoende collectiviteit en uniformiteit gewaarborgd zijn, franchisegever en franchisenemers, beogen immers om gezamenlijk een concept op de markt te brengen dat voor de consument herkenbaar is als één formule.

In de dagelijkse praktijk mogen franchisegever en franchisenemers van elkaar verwachten dat ze oog hebben voor elkaars belangen. Dat moet tot uiting komen in het overleg dat ten grondslag ligt aan belangrijke beslissingen en koerswijzigingen.

Zowel de franchisenemer als de franchisegever zijn ondernemers die geconfronteerd worden met de dynamiek van de markt. Ze zullen in goed overleg, en bij gelegenheid ook zonder dat de gesloten overeenkomsten concreet houvast bieden, moeten besluiten hoe te reageren op nieuwe mogelijkheden en omstandigheden. Het gaat er daarbij om om niet eenzijdig acties te ontplooiën. Voor de franchisegever betekent dit dat hij mogelijk met een flink aantal franchisenemers moet overleggen. Daarom is bij het overleg een grote rol weggelegd voor de franchisenemersvereniging.

2.2 *Verplichting om te goeder trouw te handelen*

De franchisegever en de franchisenemer verbinden zich aan elkaar met een franchiseovereenkomst die niet heel eenvoudig weer ontbonden kan worden. Het duurzame karakter van de samenwerking is nodig enerzijds om de door de franchisegever ontwikkelde formule te beschermen en anderzijds om de franchisenemer de gelegenheid te geven om zijn investeringen terug te verdienen. Om de duurzaamheid van de samenwerking te garanderen kan het voorkomen dat de overeenkomst op allerlei manieren sancties stelt op het vroegtijdig verbreken van de franchiseovereenkomst. Dit leidt er echter ook toe dat wanneer de partijen niet de vereiste zorg voor elkaar hebben, de benadeelde partij niet kan floreren, maar ook niet onder de samenwerking uit kan zonder grote nadelige consequenties. Daarom stelt de Code hoge eisen aan de goede trouw die partijen tegenover elkaar moeten betrachten.

Ook financieringsovereenkomsten kunnen onder de werkingssfeer van de Nederlandse Franchise Code vallen wanneer de franchisegever – al dan niet rechtstreeks – bij de financiering van de (aspirant-) franchisenemer is betrokken. In dat geval dient de franchisegever in het kader van de financiering de goede trouw te betrachten. Wanneer de franchisegever tevens (onder)verhuurder is van het bedrijfspand van de franchisenemer maakt ook deze huurovereenkomst deel uit van het stelsel van overeenkomsten dat onder de werkingssfeer van deze Code valt. De franchisegever dient alle zorgvuldigheid te betrachten in zijn relatie met de franchisenemer /onderhuurder, waaronder is begrepen het verschaffen van transparantie over de hoofdhurovereenkomst en het behartigen van de belangen van de franchisenemer in de relatie van de franchisegever met de hoofdverhuurder.

Op grond van de wet dienen partijen te goeder trouw uitvoering te geven aan overeenkomsten die ze met elkaar hebben gesloten en dienen ze zich redelijk en billijk naar elkaar te gedragen. Een overeenkomst die deze wettelijke regels inperkt is in strijd met het recht en zou op grond daarvan nietig of vernietigbaar kunnen zijn.

De goede trouw verzet zich ertegen dat partijen bij contract schadeplicht uitsluiten voor niet-nakoming van contractuele verplichtingen of bepalingen uit de Nederlandse Franchise Code. Van een vergelijkbare orde zijn bepalingen in de franchiseovereenkomst die een beroep op dwaling, ontbinding, vernietiging of toegang tot de rechter beogen uit te sluiten.

2.3 *De verplichtingen van de franchisegever*

De franchisegever is in een franchise het centrale punt waar alle informatie bij elkaar komt. Dat schept ook verantwoordelijkheid. De franchisegever dient deze informatiepositie en de kennis die hij heeft van het businessmodel van zijn formule mede ten bate van de individuele franchisenemers in te zetten. De franchisegever is gehouden zijn marktkennis te onderhouden, te vergroten onder meer op basis van de informatie van de franchisenemers en proactief in te spelen op zijn bevindingen.

Voor een doeltreffend marketingbeleid is het onder meer van belang, dat franchisegever en franchisenemer een regeling treffen voor het gebruik van consumentendata die in overeenstemming dient is met de Wet Bescherming Persoonsgegevens (WBP). Daartoe zal het betreffende databestand aangemeld moeten worden bij het College Bescherming Persoonsgegevens (CBP) onder vermelding van het doel waarvoor dit bestand is aangemaakt of zal worden gebruikt. Franchisegever en franchisenemer dienen voor het gebruik van het bestand afspraken met elkaar te maken over wie in de zin van de WBP als verantwoordelijke (als 'eigenaar') van de tot het bestand behorende data wordt aangemerkt en wie als bewerker (degene die de gegevens/data verwerkt en controleert/valideert). In voorkomende gevallen kunnen zowel de franchisegever als de franchisenemer beide rollen op zich nemen.

De te verzamelen consumentendata zullen naast het gebruik voor marketing ook van belang zijn voor de verdere ontwikkeling van de franchiseformule. Immers, uit deze gegevens kan bijvoorbeeld worden opgemaakt in welke producten of diensten de klanten in de toekomst geïnteresseerd zijn.

De franchisegever is verplicht om tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst effectieve commerciële en technische ondersteuning te verstrekken aan de franchisenemer. De verplichting van de franchisegever om zich als een goed franchisegever te gedragen ontslaat de franchisenemer niet van zijn eigen verantwoordelijkheid als zelfstandig ondernemer om zich in te spannen voor een succesvolle exploitatie van de franchisevestiging.

De franchisegever verschaft zijn franchisenemers vaak ook praktische middelen in de vorm van operationele, logistieke en/of IT-systemen. De dienstverlening van de franchisegever op deze punten heeft een grote invloed op de dagelijkse gang van zaken in de onderneming van de franchisenemer. Deze invloed dient geen rol te spelen in de naleving van de overeenkomst of als drukmiddel in onderhandelingen tussen partijen. Praktische middelen dienen niet te worden ingezet om de rechten van de wederpartij te beperken. De franchisenemer moet in de gelegenheid gesteld worden om zijn contractuele rechten ook uit te oefenen. De franchisegever heeft op dit punt een zorgplicht.

De franchisegever dient een bedrijfsbeëindiging of tussentijdse overdracht van de onderneming van de franchisenemer niet op onredelijke gronden te verhinderen. De franchisegever heeft soms een terugkooprecht. Als hij ervoor kiest om daarvan geen gebruik te maken, dient de franchisegever een overdracht aan een derde niet op onredelijke gronden te weigeren.

Wanneer de franchisenemer door concurrentiebedingen is beperkt in zijn mogelijkheden om binnen dezelfde bedrijfstak te groeien buiten de franchiseformule waarin hij reeds participeert, is hij voor doorgroei van zijn onderneming aangewezen op samenwerking met de franchisegever. De franchisegever dient deze groeimogelijkheden van de franchisenemer niet onredelijk te beknotten of er onredelijk belastende voorwaarden aan te verbinden. Als de franchisegever een maximaal aantal vestigingen of een bepaald marktaandeel per franchisenemer niet wil overschrijden, dient hij daarover in de overeenkomst vooraf duidelijkheid te verschaffen. Van zijn kant dient de franchisenemer op grond van de goede trouw in de samenwerking geen misbruik te maken van een bovengemiddeld aandeel in (de afzetpunten van) een franchiseformule.

Wanneer door de franchisenemer zekerheden worden verschaft, zullen de franchisegever en franchisenemer periodiek evalueren of de zekerheden moeten worden verminderd, behouden moeten blijven of vermeerderd.

De franchisegever en/of zijn vertegenwoordiger heeft het recht om de activiteiten van de franchisenemer te inspecteren. Dit geeft de franchisegever de mogelijkheid toe te zien op bijvoorbeeld de uniforme uitstraling van de keten. Uiteraard dient hij hierbij redelijke tijden in acht te nemen.

Ook het recht de administratie in te zien is nodig voor de toezichtstaak van de franchisegever. Dit betreft uiteraard alleen het franchisebedrijf en niet een eventuele andere onderneming die de franchisenemer drijft. Franchisegever en franchisenemer spreken af welke gegevens worden overlegd voor de controle op de naleving van de gemaakte afspraken en hoe de controle zal plaatsvinden.

2.4 *De verplichtingen van de franchisenemer*

De franchisenemer mag de beschermde knowhow van de franchisegever niet aan derden openbaren. Dit mag echter niet in de weg staan aan de mogelijkheden voor de franchisenemer om zich te laten bijstaan door deskundige adviseurs als hij daaraan behoefte heeft voor zijn bedrijfsuitoefening of om een aanbod van de franchisegever te onderzoeken.

2.5 *Gezamenlijke verplichtingen van franchisegever en franchisenemer*

Voor franchisegever en franchisenemers geldt dat de afspraken tussen hen schriftelijk zijn vastgelegd in de franchiseovereenkomst en in andere stukken zoals het handboek, waarin wederzijdse meetbare afspraken staan over kwaliteit, uitvoering en snelheid van bepaalde in de franchiseovereenkomst vastgelegde verplichtingen. Zij zullen deze te goeder trouw naleven.

De partijen dienen te voldoen aan alle eisen zoals gesteld in de franchiseovereenkomst en het handboek en zorgen daarom onder meer voor voldoende en goed opgeleid personeel, een optimale marktwerking en een gezonde financiële huishouding van hun ondernemingen.

De partijen dienen elkaar informatie te verschaffen die noodzakelijk is voor het verder versterken en onderhouden van de formule.

Zowel door franchisegever als door franchisenemers worden consumentendata verzameld. Voor franchisegever en de franchiseformule is het van belang over de data van alle franchisenemers gezamenlijk te beschikken. Ook de franchisenemer dient te kunnen beschikken over deze consumentendata, voor zover noodzakelijk voor de bewerking van zijn eigen marktgebied.

Uit de zorgplicht van de franchisegever volgt dat deze verplicht is om de franchisenemer toegang te verlenen tot de door de franchisegever opgebouwde consumentendata voor gebruik in het eigen marketinggebied van de franchisenemer. Franchisegevers hebben immers de plicht om advies en bijstand te geven aan de franchisenemer om te komen tot een succesvolle exploitatie.

2.6 *Communicatie en overleg*

Een franchiseformule heeft bij voorkeur één franchisenemersvereniging die onafhankelijk opereert van de franchisegever en waarbij alle franchisenemers zijn aangesloten. De vereniging speelt een belangrijke rol bij het bevorderen van vlotte besluitvorming die in het belang van beide partijen is. De vertegenwoordigers van de franchisenemers in het bestuur van de vereniging zullen steeds over voldoende mandaat van hun collega-franchisenemers dienen te beschikken.

De franchisegever is gehouden een overlegstructuur te hebben om beleidskwesties te kunnen bespreken met de franchisenemers. Overleg garandeert op zichzelf nog geen inspraak. Het reglement van overleg moet helderheid verschaffen over de mate waarin franchisenemers over onderwerpen inspraak en/of een instemmingsrecht hebben en welke bepalingen wel en welke niet eenzijdig gewijzigd kunnen worden.

Hoofdstuk 3 | **Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht**

- 3.1 Relevante bekwaamheid van de franchisenemer kan vakinhoudelijk van aard zijn. Daarnaast dient de franchisegever zich in elk geval door objectief onderzoek ervan te op de hoogte te stellen of de aspirant-franchisenemer beschikt over de nodige ondernemersvaardigheid alvorens een franchiseovereenkomst aan te gaan. Dit kan ook aan de orde zijn bij bestaande franchisenemers die hun activiteiten binnen de keten willen uitbreiden. Het verdient aanbeveling hiertoe een franchisenemersprofiel op te stellen.
- 3.2 Onder de werving wordt begrepen alle informatie en elke procedure die wordt gebruikt om nieuwe franchisenemers aan te trekken.
- 3.3 Het verdient aanbeveling dat de franchisegever in wervingsadvertenties of andere publiciteit die (mede) gericht is op het aantrekken van nieuwe franchisenemers uitdrukkelijk vermeldt dat hij zich conformeert aan de Nederlandse Franchise Code.
- 3.4 De franchisegever heeft verplichtingen ten opzichte van zijn franchisenemers. Eerst en vooral heeft hij een verplichting om duidelijke, eerlijke en volledige informatie te geven over de rechten en plichten die de samenwerking in de beoogde franchise met zich mee brengt. De Nederlandse Franchise Code maakt hiervan deel uit.

Aan deze informatieplicht wordt niet voldaan als de franchisegever wezenlijke informatie niet of niet binnen een redelijke termijn verstrekt. Het is van belang dat de franchisenemer een helder beeld heeft, juist omdat het verbreken van een eenmaal begonnen franchiserelatie grote gevolgen kan hebben. De Initiatiefwet ter bestrijding van acquisitiefraude (Gesthuizen en van Oosten) biedt voor franchisenemers die op basis van onjuiste of onvolledige informatie in een franchise zijn gestapt de mogelijkheid de overeenkomst te ontbinden. De bewijslast van verstrekking van de juiste informatie wordt door de beoogde wet verlegd naar de franchisegever.

De Nederlandse Franchise Code benoemt geen termijn die voldoende moet zijn voor het beoordelen van de aangeboden overeenkomst. Dit hangt immers af van aard en omvang van de overeenkomst. In het algemeen is een termijn van 4 tot 6 weken redelijk. Voor een aspirant-franchisenemer kan een langere termijn nodig zijn, bijvoorbeeld voor het inwinnen van onafhankelijk advies. In elk geval moet een (aspirant-)franchisenemer die het gevoel heeft dat de tijd ontbreekt om alle stukken rustig te kunnen beoordelen, begrijpen dat hij beter helemaal niet kan tekenen dan 'blind' tekenen.

- 3.5 Goede, correcte informatie en voldoende tijd om deze te lezen en er advies over in te winnen speelt niet alleen bij aanvang van de franchiserelatie een rol. Ook tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst kunnen met enige regelmaat nieuwe overeenkomsten worden gesloten. Ook voor deze overeenkomsten gelden de richtlijnen voor relevante, behoorlijke informatie en adequate beoordelingstermijnen.
- 3.6 a. De financiële gegevens dienen te worden verstrekt op een voor de franchisenemer relevant aggregatieniveau. Dat betekent dat jaarrekeningen en dergelijke moeten zijn te herleiden tot concrete vestigingen of tot het nationale bedrijf van de franchisegever. Deze gegevens omvatten in ieder geval jaarverslagen en door een accountant goedgekeurde jaarrekeningen. De verstrekte gegevens moeten afdoende zijn om de financiële positie en meer in het bijzonder de solvabiliteit van de franchisegever te kunnen beoordelen. De betrouwbaarheid van de geleverde informatie speelt daarbij een rol. De financiële informatie, zoals gegevens over omzet, dient onderbouwd te zijn met feitelijke gegevens of minimaal voorzien te zijn van bronvermelding, zodat de aspirant-franchisenemer zich van de juistheid van de gegevens kan overtuigen. De ondernemingsstructuur van franchisegever dient helder uiteengezet te zijn, inclusief de beslissingsstructuren.

- e. Een franchisegever is niet verplicht een exploitatieprognose aan een aspirant-franchisenemer te verstrekken. Als een franchisegever toch een exploitatieprognose aan de franchisenemer afgeeft, dient hij in te staan voor de deugdelijkheid daarvan. De zorgplicht van de franchisegever ontslaat de aspirant-franchisenemer niet van zijn eigen verantwoordelijkheid als ondernemer om zelfstandig onderzoek te verrichten en informatie in te winnen met het oog op de haalbaarheid van de onderneming.

Als de prognose niet gerealiseerd wordt, kan de franchisegever niet volstaan met de aanname dat de franchisenemer daarvoor verantwoordelijk is, maar zal hij de franchisenemer adviseren en begeleiden op schriftelijk verzoek van de franchisenemer. Anderzijds, het enkele feit dat het resultaat lager is dan door de franchisegever is geprognosticeerd, brengt overigens ook niet zonder meer met zich mee dat de prognose ondeugdelijk is. Meer inzicht hierin kan worden verschaft door te kijken naar de resultaten van eerdere franchisenemers in die vestiging of dat rayon alsmede de algemene marktontwikkeling.

- f. Inzicht in de verdere distributiekkanalen of -vormen is van belang bij bedrijven die bijvoorbeeld ook sub-branding, postorder-activiteiten en of digitale activiteiten (bijvoorbeeld e-commerce) ontplooien.

3.7 Franchiseovereenkomsten zijn omvangrijk en complex. De (aspirant-)franchisenemer laat zich bij voorkeur door een onafhankelijke deskundige bijstaan bij het beoordelen van een aangeboden franchise. Bepalingen in (voor)overeenkomsten die dit onmogelijk maken of daar sancties op stellen zijn in strijd met de Nederlandse Franchise Code. Het is begrijpelijk dat de franchisegever zijn informatie tegen misbruik wil beschermen, maar daarvoor dienen passende bedingen gehanteerd te worden die de franchisenemer niet beletten noodzakelijke deskundige bijstand in te schakelen. Adviseurs dienen te werken onder dezelfde geheimhoudingsverplichtingen als de (aspirant-) franchisenemer.

3.9 Een concurrentieverbod kan gebruikt worden ter bescherming van de know how en om te voorkomen dat de aspirant franchisenemer in de precontractuele fase gaat onderhandelen met concurrerende formules. Een geheimhoudingsclausule wordt in de regel gebruikt ter bescherming van bedrijfsgevoelige informatie.

Hoofdstuk 4 | De franchiseovereenkomst

- 4.4 Het geheel van rechten en plichten dat is vastgelegd in de franchiseovereenkomst vormt, naast de juridische structuur voor de samenwerking, ook het kader waarbinnen de franchisenemer zijn investering moet kunnen terugverdienen. Dit is een belangrijk beoordelingscriterium voor de overeenkomst. Als een franchisevereniging bestaat, dient deze te worden betrokken bij het opstellen en wijzigen van de overeenkomst. Het is gebruikelijk dat de franchisegever met een standaard model franchiseovereenkomst werkt, die in overleg en met goedkeuring van bijvoorbeeld een vereniging van franchisenemer (of een meerderheid van franchisenemers) tot stand gekomen is en gewijzigd of vernieuwd wordt.
- 4.5 Non-concurrentiebedingen dienen helder te worden geformuleerd en strekken niet verder dan strikt noodzakelijk zoals toegelicht in artikel 1.7. Bij elk beding wordt beschreven waar en wanneer en hoe lang het geldt. Concurrentiebedingen mogen niet langer gelden dan een jaar na afloop van de overeenkomst. De geografische werking kan niet ruimer zijn dan het contractuele exclusiviteitsgebied.
- 4.6 De franchiseovereenkomst met alle toebehoren en voorwaarden vormt de kern van de afspraken tussen franchisegever en franchisenemer. Deze moet grondig, helder en transparant uitgeschreven zijn.

Als er sprake is van een franchisevergoeding moet vooraf goed worden gedefinieerd wat wel (en niet) door de vergoeding wordt gedekt. Vooraf dient goed te worden vastgelegd hoe de franchisegever verantwoording aflegt aan de franchisenemers over de besteding van de ontvangen vergoeding. Het is aan te bevelen dat de franchisegever periodiek verantwoordt welke tegenprestaties worden geleverd voor de franchisevergoeding. Verhogingen van de franchisevergoeding dienen in alle gevallen onderbouwd te worden.

Afspraken over exclusiviteit, worden helder, proportioneel en onderbouwd weergegeven. De afspraken over exclusiviteit en de non-concurrentiebedingen vormen complementaire delen. Ze dienen op een evenwichtige manier vorm te geven aan de rechten en verplichtingen van beide partijen met oog voor ieders gerechtvaardigde belangen.

Het conditiestelsel dient zo compleet mogelijk en transparant te worden beschreven. De in een eventueel conditiestelsel gemaakte keuzes moeten een consistent geheel vormen. Zo zal bijvoorbeeld de keuze voor een netto systeem van franchisevergoeding veel meer eisen stellen aan transparantie en controle dan een bruto systeem waarbij vergoedingen voor de franchisegever in de aan franchisenemers doorberekende prijzen zijn verwerkt.

Een good practice is dat er toezicht mogelijk is op de juiste toepassing van de gemaakte afspraken. Dat biedt de vereiste transparantie. Dit toezicht zou een logische rol kunnen zijn voor de franchisevereniging.

Als de franchisegever besluit tot overdracht van zijn formule of tot een fusie of overname worden daarbij de rechten van de franchisenemers gewaarborgd. Het 'omvlaggen' van formules leidt in de praktijk tot extra kosten. In deze bijzondere situatie moeten de franchisegever en de franchisenemers in goed overleg tot een voor beide partijen acceptabele oplossing te komen. Een ander aandachtspunt hierbij zijn de rechten van de franchisenemer, zoals de naleving van het conditiestelsel. Deze rechten dienen bij een overdracht niet te worden uitgehold doordat een overnemer van de formule bijvoorbeeld zonder overleg met de franchisenemers zijn bestaande condities, handboek en dergelijke invoert.

In de franchiseovereenkomst dient beschreven te zijn hoe de beëindiging van de samenwerking voor beide partijen uitwerkt. Hierbij dient bijvoorbeeld aandacht te worden besteed aan eventuele vormen van goodwill, verdeling van opgebouwde waarde en/of een terugkoopregeling.

Verder doen franchisegevers en franchisenemers er goed aan om contractueel vast te leggen wie na beëindiging van de franchiserelatie het gebruik van de consumentendata mag voortzetten en op welke manier. Ook is het raadzaam om voor terugkoop van inboedel en dergelijke vooraf een afschrijvingssystematiek vast te leggen en schriftelijk afspraken te maken over het gehanteerde rekeningensysteem, voorraadwaardering in het algemeen en voor incurante voorraden, inboedelwaardering etcetera.

- 4.7 Om gewijzigde bedingen, voorwaarden en dergelijke bindend vast te leggen is een handtekening van de individuele franchisenemer nodig, tenzij contractueel is overeengekomen dat het bestuur van de franchisevereniging bindende afspraken met de franchisegever mag maken, waaraan de individuele franchisenemer gebonden is.

