

Reacties consultatieversie Nederlandse Franchise Code

Deel 1: Reacties individuele franchisenemers

Deel 2: Reacties franchisegevers, franchisenemers-
verenigingen, advocaten en overige collectieve reacties

Consultatieversie NFC

Individuele reacties franchisenemers

nummer	bedrijfsnaam
1	Jumbo Blaauw
2	Coop Beerta
3	Plus Wetzels
4	Spar Derksen
5	Plus Kleijnen
6	Jumbo Kamphuis
7	Jumbo Jansen
8	AH Vosselman Supermarkt
9	De Kaasspecialist Emiclaer
10	Albert Heijn Achterberg
11	Jumbo Sperling
12	Jumbo Huibers
13	Spar van Espelo
14	Emte de Jong
15	Albert Heijn Zwanenburg
16	Langerak Retail
17	De Kaasspecialist
18	Coop Wolda
19	Plus Ton Henst
20	Jumbo Eerbeek
21	Albert Heijn Puttershoek
22	Albert Heijn Wijhe Futalia
23	De Kaasspecialist De Jong
24	Jumbo Dinxperlo
25	Plus Kogelman
26	Jumbo Grimberg
27	Jumbo Overwinningsplein
28	Attent Ezinge
29	Jumbo Kooistra
30	Plus Trommel
31	Emte Duijzer Ooltgensplaat
32	Albert Heijn Hardegarijp
33	Kaas en Zo Zwijndrecht
34	Geven met Effect
35	t Keesheukse Roermond
36	Jumbo Phicoop Sevenum
37	Market Plaza
38	Plus Verbeeten
39	Spar Zeldenrust
40	Plus Eijkemans
41	Spar Claassen Dongen
42	Spar Kennis
43	Jumbo Dick van Gerwen
44	Spar Fekete

45	Spar Bavelaar
46	Albert Heijn Kat
47	Albert Heijn Huub Christiaens
48	Plus Koot
49	De Kaasspecialist Castellum
50	Jumbo de Jong Noordwolde
51	Wout van der Wal
52	Plus Both Schere
53	Plus Gubbels Druten
54	Plus Teeuw
55	Plus Franssen
56	Heerschap Groep
57	Plus Benders
58	Spar Tijms
59	Roel Heerschap
60	AH Lindeman
61	Kippersluis Supermarkt
62	AH Paterswolde
63	AH Rob Loomans Hellendoorn
64	AH Van Noort / Saladin
65	AH van den Hatert
66	Hans Geveling B.V.
67	Jumbo Wageningen en Driebergen
68	Jumbo Froukje Sloot
69	Weernekers Holding B.V.
70	AH Zonnenberg
71	Albert Heijn Kleijnen
72	AH Lodder
73	De Kaasspecialist
74	AH Supermarkt Haring
75	Albert Heijn Alders
76	Albert Heijn Puttershoek
77	Bram de Jong
78	Supermarkt De Vries Gemert
79	Albert Heijn Van der Burgt
80	Jumbo De Wienen
81	B. Karso
82	Van den Tweel Groep BV
83	Albert Heijn, Etos, Gall&Gall Made
84	Etos Losser
85	Jumbo Hans Kok

1.

LS,

Dank voor uw inspanningen om deze code tot stand te brengen. Ondanks het feit dat dit pas het begin is om de positie van Franchisenemer beter in balans te brengen met de positie van Franchisegevers, juich ik dit initiatief van harte toe. Voor alles is een eerste stap nodig. Om de invloed van de code te maximaliseren zou een wettelijke verwijzing de voorkeur moeten hebben. Het succes en voortbestaan van divers Nederlands ondernemerschap is een belangrijke voorwaarde om onze economie op lange termijn te waarborgen.

Met vriendelijke groet,

Albert Blaauw

Jumbo ondernemer te Waddinxveen

2.

Vind het een goede zaak dat er een Franchise Code gepresenteerd is, een code die van groot belang is voor het voortbestaan van het zelfstandig ondernemerschap in Nederland. Ik hoop dan ook dat deze Code door politiek Den Haag omarmt zal worden, en via wetgeving geaccordeerd zal worden.

Met vriendelijke groet,

Peter Wijsbeek
COOP Beerta
Vredesplein 1
9686 RT Beerta
0597-331281

3.

Goedemorgen,

Ik steun met volle overtuiging de Nederlandse Franchise Code en zie dit ook als absolute noodzaak om het zelfstandig ondernemerschap te beschermen.

Met vriendelijke groet,

Peter Wetzels Ondernemer
Plus Wetzels B.V.
Hovenstraat 128
6374 HG Landgraaf
Tel: 045-5333722

4.

Goedemiddag,
Ik ben het er van harte mee eens dat er franchise code wordt afgesproken.

Met vriendelijke groet,
Leon Derksen

5.

Geachte heer/mevrouw,

Middels dit bericht wil ik aangeven positief gestemd te zijn over de Nederlandse Franchise Code. De levensmiddelenbranche is erbij gebaat dat er bepaalde (basis)regels gelden voor zowel de franchisegevers als de franchisenemers. De regels die in het plan van het Vakcentrum genoemd worden zijn daarvoor een goede basis.

Met vriendelijke groet,
Cyril Kleijnen
Plus Kleijnen Margraten

6.

Goedendag,

Als zelfstandig ondernemer ervaar ik, zeker na de overname van C1000 door Jumbo, dat het zelfstandig ondernemerschap onder druk staat. Persoonlijk kan ik mijn koers nog prima varen echter dat komt vooral door het feit dat ik voor mijn huisvesting niet afhankelijk ben van welke organisatie dan ook.

Ik ben er heilig van overtuigd dat zelfstandige ondernemers het verschil kunnen blijven maken. Zeer zeker op maatschappelijk en sociaal vlak. Het zou eeuwig zonde zijn wanneer het aantal franchisenemers verder zou afnemen. Uiteindelijk is hierbij niemand, en zeer zeker de politiek, niet bij gebaat.

Zelfstandige ondernemers / franchise ondernemers staan middenin de samenleving en de Nederlandse Franchise Code draagt bij aan de versterking van deze groep ondernemers. Ik beveel u het ondersteunen van deze code dan ook ten zeerste aan! Het naleven van deze code moet politieke prioriteit hebben.

Met vriendelijke groet,

Ronald Kamphuis

Jumbo Kamphuis
Wilhelminastraat 18
7721 CH Dalfsen
0529-438 710

7.

Arnhem, 19 juni 2015

Geachte heer/mevrouw,

De door de commissie gemaakte consultatieversie is door mij gelezen en goed bevonden. Als enige commentaar heb ik dat de meeste onderdelen redelijk vaag/onduidelijk zijn beschreven, waardoor partijen er in praktijk een geheel eigen interpretatie aan kunnen geven.

Hierdoor ontstaat de vraag of met de code het gewenste resultaat wordt bereikt. Is dat inderdaad het beschermen van de positie van de franchisenemers? Ga dan eens uit van een onjuist handelende, maar geraffineerd en doordachte franchisegever, waar een rechter achteraf moet analyseren of er, volgens de code, onjuist is gehandeld. Mogelijk creeert dit inzichten die leiden naar anders omschreven tekst.

Met vriendelijke groet,

René Jansen



8.

Geachte heer, mevrouw.

Graag wil ik het volgende onder uw aandacht brengen.

Op 16 juni 2015 is de consultatieversie gepresenteerd van de Nederlandse Franchise Code (NFC). De afgelopen dagen heb ik deze versie doorgenomen.

In deze code worden de essentiële verplichtingen van franchisegevers en nemers aan elkaar uitgedrukt en vastgelegd.

Naast deze verplichtingen worden ook de omgangsvormen tussen partijen vastgelegd. Als Albert Heijn franchise-nemer onderschrijf ik het belang van de NFC.

Het wettelijk vastleggen, zoals inmiddels bij andere codes het geval is, de bankcode is hier een voorbeeld van. Is van essentieel belang zodat een ieder doordrongen is van het naleven van deze code.

Graag zou ik u willen attenderen op het belang deze code op de juiste manier een wettelijk haakje te geven en op deze wijze een bijdrage te leveren aan een stabiele en zekere samenwerking tussen franchisegevers en nemers

Met vriendelijke groet,

Andrew Vosselman
DGA

A.H. Vosselman Supermarkt Lelystad B.V.
tel 0320 239010
fax 0320 226300

9.

geachte dame/heer,

De opzet van de Nederlandse Franchise code ziet er op het oog goed uit.

Mijns inziens is het allemaal logisch en vanzelfsprekend. Echter is het goed om een richtlijn op papier te zetten. Dan is het voor iedereen duidelijk.

Met vriendelijke groet
Daan Vermeij
Kaasspecialist Emiclaer – Amersfoort

10.

Beste heer/mevrouw,

Wij zijn zeer blij met het concept Franchise code. Het is zeer belangrijk dat er goede afspraken zijn tussen franchise gevers en franchise nemers. Die verhoudingen zijn de laatste jaren onder grote spanning gekomen.

We hopen dat dit plan wordt opgepakt door politiek en bedrijfsleven en alle partijen die een bijdrage hebben geleverd.

Met vriendelijke groet,

Martin Achterberg
Achterberg Retail Groep BV.

11.

Goede dag,

Bij deze onderschrijf ik van harte de inhoud van de Nederlandse Franchise Code. Dit zorgt voor een positief toekomstperspectief voor mij als zelfstandig ondernemer.

Om de Nederlandse Franchise Code ook daadwerkelijk tot een meerwaarde te laten zijn is een wettelijke ondersteuning cruciaal!

Met vriendelijke groet,

Coen Sperling
Jumbo franchisenemer in Ouddorp

12.

Onlangs is de Nederlands Franchise Code gepresenteerd. Als franchisenemer weet ik hoe belangrijk goede afspraken tussen franchisegever- en nemer zijn. Daarom ondersteun ik deze code en hoop dat er ook een wettelijke ondersteuning hiervan komt.

Met vriendelijke groet,

Kees Huibers
Jumbo Huibers P.W.A. Park 617, Veenendaal
Jumbo Huibers Dr.Slotemaker de Bruïneplein 20, Veenendaal

13.

Geachte dame of heer,
Ik deel u mede dat wij achter de franchisecode staan, mede opgesteld door het vakcentrum en spreken een voorkeur uit voor een wettelijke naleving.
Vriendelijke groet,
Spar Van Espelo
Nijmegen

14.

Goede middag,

De Nederlandse Franchise Code is een positief en goed document tbv het ondernemerschap.

Met vriendelijke groet,
Gerrit de Jong
Emté de Jong
Goudseweg 22
2821 BG Stolwijk

15. – Bevat bijlage

Beste mensen,

Hartelijk dank voor het opstellen van de (voorlopige) N.F.C! Ik sta geheel achter dit initiatief, de uitwerking ervan en de algemene toepassing ervan.

Ik heb hem gelezen en daar waar het in mijn mogelijkheden en begrip ligt, een paar opmerkingen gemaakt. Ik stuur ze als bijlage mee.

Natuurlijk ben ik graag bereid één en ander toe te lichten als dat nodig mocht zijn.

M. vr. gr.,

Joop Verburg. M 06-5555 8707.

Gebr. Verburg I bv., Albert Heijn Zwanenburg, is lid van de Ondernemingsvereniging Halfweg, Zwanenburg, Boesingheliede en Omgeving. Kijkt u eens op www.ondernemingsvereniging.nl/
Gebr. Verburg I bv., Albert Heijn Zwanenburg, is lid van de Vereniging Albert Heijn Franchisenemers. Kijkt u eens op www.vahfr.nl/
Gebr. Verburg I bv., Gall & Gall Zwanenburg, is lid van de Vereniging Gall & Gall Franchisenemers. Kijkt u eens op www.gall.nl/

Opmerkingen t.a.v. de N.F.C. van J. Verburg, namens Gebr. Verburg I bv (Albert Heijn Franchise), Dennenlaan 45, 1161 CL te Zwanenburg.

Algemeen.

Beste mensen, hartelijk dank voor deze opzet N.F. C.!

Ik sta geheel achter dit initiatief, de uitwerking ervan en de algemene toepassing ervan.

Er zitten een aantal kleine foutjes in de tekst die bij nauwkeurig doorlezen er natuurlijk uitgefilterd worden

Hieronder een aantal copy/paste stukjes uit de N.F.C. met in het rood mijn "aanvullingen" en in het *cursief* eronder de motivatie.

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.

- op geen enkele andere wijze activiteiten binnen het exclusiviteitsgebied te ondernemen die de franchisenemer direct of indirect kunnen of zullen schaden.

Exclusief is exclusief.

3.1 De franchisegever zal uitsluitend met franchisenemers selecteren samenwerken 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.

Als de franchisegever selecteert, heeft hij mogelijk een "alleenrecht".

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.

Wordt hier rekening gehouden met nationale wetgeving? Een Nederlands N.F.C. kan mogelijk niet toegepast worden in een ander land.

4.6 - de aard en omvang van eventuele boetebepalingen geldend voor zowel franchisegever en franchisenemer conform de daarvoor overeengekomen afspraken en/of regelingen.

Anders is dit éénrichtingsverkeer.

1.2 Franchiseformule

Internet is een kanaal dat bij een franchiseformule hoort. Evenals mogelijke al of niet soortgelijke ontwikkelingen in de toekomst.

Nu is het internet en de bijbehorende bezorgmogelijkheden, maar niemand weet wat de toekomst mogelijk brengt.

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. Franchisenemers en franchisegever hebben elkaar nodig in de specifieke rol die ieder van hen vervult in de franchise.

Is of kan “winst maken” aan beperkingen onderhevig zijn? “In staat stellen winst te maken” kan heel verschillend uitgelegd worden.

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, **niet geheel** of niet binnen een redelijke termijn verstrekt.

Een “beetje info” achterhouden moet ook niet mogelijk zijn.

20

Toelichting Hoofdstuk 4 | De franchiseovereenkomst

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 **en als algemeen acceptabel beschouwd te worden**.

Onderbouwen kan iedereen naar eigen inzicht en goeddunken maar algemeen acceptabel is beter.

Algemeen.

Er zijn franchisegevers die diensten (bijvoorbeeld muziek) of producten (bijvoorbeeld kopieerapparaten) inkopen en aan franchisenemers doorverkopen voor een veel hogere prijs dan waarvoor die dienst ingekocht is en daardoor eigenlijk over de rug van de franchisenemer exorbitant aan verdienen. Een zekere “opslag” zou redelijk kunnen zijn. Mogelijk op te nemen als bepaling in een franchiseovereenkomst of als “advies” in de N.F.C.

16.

Geachte heer of mevrouw,

Namens de heer R. Langerak, Mevr. M.L. Langerak en de heer Q. Langerak, franchisenemers van 4 Jumbo Supermarkten in Bodegraven en IJsselstein, wil ik u laten weten dat wij de Nederlandse Franchise Code van harte onderschrijven. Franchisenemers vinden het belangrijk dat er in gelijkwaardigheid in de franchiserelaties wordt gewaarborgd.

Voorvoemde franchisenemers hechten zeer grote waarde aan een goede vastlegging van spelregels van franchisenemers in franchisegevers. Een franchise-overeenkomst dient helder te zijn over wijziging van afspraken, wederzijdse informatievoorziening en controle op de naleving van afspraken. Uiteraard kan dit alleen door het overleg in een vereniging van franchisenemers.

Wij vertrouwen er op dat u het positieve signaal van de ondernemers onder de aandacht brengt.

Met vriendelijke groet,

Daan Meijerink,
Operationeel Manager,
Langerak Retail.

Jumbo Raadhuisplein	Raadhuisplein 15	Bodegraven	0172 - 61 42 05
Jumbo Broekvelden	Vromade 27	Bodegraven	0172 - 61 20 32
Jumbo Clinckhoeff	Clinckhoeff 2	IJsselstein	030 - 68 68 480
Jumbo Televisiebaan	Televisiebaan 102	IJsselstein	030 - 60 04 160

17.

Geachte Heer, Mevrouw,

Om het voortbestaan van het zelfstandig ondernemerschap te ondersteunen, wil ik mij positief opstellen voor de Nederlandse Franchise Code. Wanneer deze code wettelijk wordt vastgelegd, kan dit de gelijkwaardigheid in franchiserelaties helpen en borgen.

Met vriendelijke groet,

Leo Pronk,

De Kaaspecialist,
Vlierboomstraat 509,
2564 JG Den Haag

18.

Geachte,

Langs deze weg wil ik laten weten dat ik grote waarde hecht aan de franchisecode welke momenteel wordt opgesteld.

Ik vind dit gezamenlijke initiatief zeker positief en vraag u dan ook om een wettelijke ondersteuning van de code.

Alles moet in het werk gesteld worden om zelfstandig ondernemers in de detailhandel te beschermen en ik ben er van overtuigd dat deze franchisecode daar een grote bijdrage aan levert.

Met vriendelijke groet,

Ron Wolda
Wolda Supermarkten b.v. (Coop)
Zuidlaren
lid van het Vakcentrum

19.

Plus Ton Henst
Rendierhei 2
5685 HS Best
0499-320160

Geachte heer/mevrouw,

Ik draag het initiatief tot het komen van een franchise code een warm hart toe. Het is belangrijk voor de toekomst van franchise om meer evenwicht te krijgen in de relatie tussen de franchisegever en de franchisenemer. Deze relatie is te vaak verstoort door de scheve machtsverhouding in de relatie. Wij als franchisenemer, zijn op veel te veel gebieden afhankelijk van de franchisegever.

De consultatieversie van de NFC, zoals deze te lezen is op de site van het vakcentrum, brengt meer evenwicht in de relatie tussen franchisegever en franchisenemer. Met deze reden sta ik positief tegenover de consultatieversie van de NFC.

Wat ik nog wil meegeven is dat er bij de invoering goed moet worden gekeken naar bestaande contracten. De looptijd van franchiseovereenkomsten is vaak lang. Als de code alleen actief is bij nieuwe overeenkomsten blijven we nog een lange tijd zitten met scheve machtsverhoudingen. Er zou per formule een toetsingscommissie in het leven geroepen kunnen worden.

Met vriendelijke groet,
Ton Henst

20.

L.S.,

met genoegen was ik aanwezig bij de presentatie van de Nederlandse Franchise Code op 16 j.l. te Den Haag.

Graag wil ik er kort nog even op reageren:

Buiten het feit dat de schrijfcommissie goed werk heeft verricht en ik, als franchisenemer van Jumbo Supermarkten, het initiatief

van harte ondersteun en onderschrijf, wil ik opmerken dat er gewaakt dient te worden dat er geen situatie ontstaat in Franchise-gever land,

waarbij freeridership ontstaat. Dit zou vanuit de politiek dicht getimmerd moeten worden.

Vanuit bij voorkeur wetgeving zou dit geregeld moeten worden. Tijdens de presentatie viel regelmatig het woord 'wettelijk haakje'.

Ik wil dan ook met klem verzoeken om dit zg. 'wettelijke haakje' in en door te voeren.

Al met al ben ik ervan overtuigd dat de code bijdraagt aan het voortbestaan van het zelfstandig ondernemerschap.

met een hartelijke groet,

C. Heine

Jumbo Eerbeek

21.

Middels deze mail, deel ik u mede, dat ik de Nederlandse Franchise Code volledig ondersteun.

Albert Heijn Puttershoek
Pieter Repelaerstraat 63
36297 BL Puttershoek
W.A. Martijn

22.

Dag

Ik ondersteun de franchisecode

Mvg
Gerrit Boomgaard
Ondernemer AH wijhe

23.

Geachte heer/mevrouw,

Middels deze mail wil ik graag mijn mening inzake de Nederlandse Franchise Code kenbaar maken.

Het geheel zoals ze nu opgesteld is, is naar mijn mening een goede zaak, omdat zo de belangen van zowel franchisegevers als -nemers worden behartigd, op gelijkwaardig niveau.

Persoonlijk blijf ik wel moeite houden met de franchisegever die ook de groothandel is. Dit dient wel goed onderzocht te worden. Wel is de norm op de inkoopwaarde van 80-20 goed om te borgen, en ook uit te sluiten dat franchisecontracten andere maatstaven aanhouden.

Het is belangrijk dat alle franchisegevers en -nemers zich aan deze code gaan houden. Dit kan 'gedwongen' worden, door er een wettelijk kader van te maken. Bij conflicten is het goed om de Nederlandse Franchise Code te raadplegen, maar nu missen we nog een wettelijke verwijzing.

Dus daarom de dringende oproep om de code per wettelijke verwijzing vast te leggen, net zoals nu ook bij de Bank Code het geval is!

Met vriendelijke groet,

v.o.f. De Jong Kaas t.h.o.d.n. De Kaasspecialist
Richard de Jong
Winkelcentrum 'De Gaard'
Troosterhof 26
3571 NC Utrecht

24.

Goedemorgen,

een goede vervolgstap, voor dus.

W. Arentz
Jumbo Dinxperlo

25.

Goedemorgen,

Wij hechten belang aan het bestaan van de Nederlandse Franchise Code en een wettelijke verankering daarvan.

Met vriendelijke groet,

Thom & Yvonne Kogelman
PLUS Kogelman
Ruurlo

26.

Nuenen, 30-06-2015

L.s.,

Zojuist heb ik kennis genomen van consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC).

De code bevat in mijn ogen geen onderdelen welke een goed franchisegever nu ook al niet gebruikt. Daarentegen staan er wel degelijk onderdelen in die franchisenemers beschermen als deze 'met zijn hoofd in de wolken' besluit om zo ongeveer elk contract te ondertekenen die een franchisegever hem voor legt.

Het is en blijft de verantwoordelijkheid van de franchisenemer om implicaties en afspraken goed te doorgronden alvorens ergens te tekenen. Het zal echter niet voor het eerst zijn dat 'liefde blind maakt' en te snel zonder goede ruggespraak akkoord gegaan wordt met allerlei voorwaarden die vaak eenzijdig worden opgenomen.

In mijn geval zou ik het ten tijde van het ondertekenen van mijn overeenkomst het erg geruststellend hebben gevonden als je als startende ondernemer niet over dit soort basale zaken zorgen zou hoeven maken. Niet dat ik denk dat mijn franchisegever verkeerde bedoelingen had, maar vooral dat deze belangrijke 'randzaken' afgedekt waren waarna ik mij vol op de voorbereiding van de exploitatie zou kunnen storten.

Kortom, vanuit mijn ervaring zou ik kamerleden adviseren deze Code te onderschrijven, waarmee er een wettelijk kader komt om op een gezonde, gelijkwaardige en eerlijke manier aan een franchise overeenkomst te beginnen.

Met vriendelijke groet,

Roland Grimberg
Roland Grimberg
JUMBO Ton Grimberg
De Smidse 1
5671 EW Nuenen
040-2635930 / 06-53334559

27.

Ik ben zeer positief over de Nederlandse franchise code en verzoek hierbij om wettelijke ondersteuning van de code. Voor de toekomst van het ondernemerschap is het essentieel dat de franchise relatie tussen franchise-gever en franchise-nemer d.m.v. deze code nog beter geborgd gaat worden EN wettelijk ondersteunt wordt.

Met vriendelijke groet,

Derk-Jan Pestman
Jumbo Overwinningsplein
Overwinningsplein 7
9728 GP Groningen

28.

Geachte heer/mevrouw.

Wij zijn voorstander van de consultatieversie, van de franchise code.
Zo zijn de rechten en de plichten van de franchisenemer en de franchise gever, meer op een gelijk niveau.
Wel vinden we het een vereiste, dat er een wettelijk haakje komt, omdat anders de code erg vrijblijvend is.

Met vriendelijke groet,

Anne Jan Ubels
Attent Ezinge
Torenstraat 5
9891 AE Ezinge
www.buurtsuperubels.nl

29.

Geachte heer/ mevrouw,

Na het lezen van de consultatie versie van de Nederlandse franchise code wil ik een positief advies geven richting de ontwerpers.

Ik denk dat het essentieel is voor het voortbestaan van het zelfstandig ondernemerschap, met name voor de ondernemers die franchiser zijn lijkt het me goed dat er wettelijke afspraken komen in een overeenkomst.

Ik ben zelf al jaren franchiser binnen Jumbo Supermarkten en actief belangen behartiger voor alle franchisers binnen dit bedrijf, wij hebben de afgelopen jaren al vele discussies mogen voeren met de ondernemers familie van Eerd.

Bij deze franchise organisatie zijn er in het verleden en worden er nog steeds goede, open en transparante gesprekken gevoerd en afspraken gemaakt.

Samenwerken zoals het dus hoort met ieders eigen belang maar vooral continu zoekend naar het gezamenlijke belang.

Maar er zijn voorbeelden te over van bedrijven en organisaties waar dit niet vanzelfsprekend is en daar is zo'n code en wet met name voor bedoeld.

Ik denk dat het goed is dat er daarom ook voor de gehele franchisector een wettelijke overeenkomst komt die zou moeten leiden naar meer eerlijkheid en transparantie in de handel.

Met vr.gr.

Erik Kooistra

JUMBO KOOISTRA

Postbus 66
8700 AB Bolsward
tel. 0515-574448

www.jumbokooistra.nl

30.

Geachte dame / heer,

Hierbij wil ik graag mijn positieve houding melden t.o.v. de opgestelde Nederlandse Franchise Code.

Daarnaast wil ik vragen om een wettelijke verankering van deze code om ervoor te zorgen dat de Code de nieuwe verplichte norm wordt in Franchising.

**Met vriendelijke groet,
Cornelis Trommel**

PLUS Trommel | Moriaanseweg 56 | 3222 AD Hellevoetsluis
T: 0181 - 31 26 58 | M: 06 - 22 79 32 55 | F: 0181 - 31 40 36

31.

Goedemiddag,

Wij stellen het zeer op prijs en vinden het hoogst noodzakelijk, dat er nu eindelijk een fatsoenlijke franchisecode geschreven is, en vragen bij deze om wettelijke ondersteuning van deze code.

De eenzijdige, dominante houding van bepaalde franchise houders moet eens stopgezet worden, deze code voldoet aan de rechtmatigheid van de franchisenemers.

Deze code is hard nodig en mag daarom niet vrijblijvend zijn.

Met vriendelijke groet,
C Duijzer
Emte Duijzer Ooltgensplaat
Weepad 33
3257 KJ Ooltgensplaat
0187-631419

32.

Goedemorgen,

Ik ben positief gestemd over de NFC, dit is een mooi document om de relatie tussen franchise-gever en nemer te versterken, en de juiste balans tussen deze twee partijen te waarborgen.

Echter zonder wettelijke verankering blijft het een vrijblijvend verhaal. Graag zou ik dit document dan ook in de wet vastgelegd zien.

Vriendelijke groet,

Gerard van der Veen
AH Hardegarijp

33.

Geachte LS,

Onlangs heb ik de vraag voorgelegd gekregen om te reageren op de komst van de Nederlandse Franchise Code (NFC).

Deze code, aan mij voorgelegd via een uitgave van het VakcentrumNieuws is voor de gehele branche van groot belang. Mijnsinziens wordt er met deze code meer structuur aangebracht in het ondoorzichtige woud van verschillende regels, verplichtingen en andere afspraken tussen franchisegever en franchisenemer. Deze code, door alle partijen beoordeelt heeft een wettelijke grondslag nodig die ik dan ook met deze mail van harte ondersteun.

Ik wil aan u vragen om deze NFC dusdanig vast te leggen (wettelijk) om misverstanden te voorkomen in gemaakte afspraken tussen franchisegever en franchisenemer.

Ik hoop dat ik u met deze mail heb kunnen overtuigen van het belang van deze code,

Met vriendelijke groet,

Bart Steggink

“Kaasvariaties en andere Traktaties”

Kaas en Zo Zwijndrecht, Oudeland 102, 3335 VJ Zwijndrecht,

34.

Geachte Hr/Mevr,

Wij pleiten vanuit onze organisatie voor een wettelijke verankering van de Nederlandse Franchise Code

Met vriendelijke groet,

Erik Wichertjes



Grote Brink 1

9531 AK Borger

Website: www.gevenmeteffect.nl

Twitter: @gevenmeteffect

Linkedin: <http://nl.linkedin.com/pub/erik-wichertjes/11/304/28b/>

35.

Geachte,

Zojuist de NFC eens rustig doorgelezen, een complete verbetering voor de Nederlandse bedrijven !

Wat ik niet echt duidelijk omschreven vind (of ik heb er over heen gelezen) is dat franchisegever duidelijk aan moet geven welke kosten / facturen er door berekend worden aan de franchisenemer.

Wij hebben een franchise gehad in België en de franchisegever berekende ons (buiten de franchise fee) ook alle kosten door voor o.a. :

Onderhoud Airco

Kosten van het shoppingcenter

Kosten voor transport

Kosten voor muziek in de winkel

Kosten voor de klantenteller

Kosten voor herstelwerkzaamheden

Etc.

Dit terwijl dit niet duidelijk precontractueel en contractueel was vastgelegd.

Met vriendelijke groet,

Hans Koelemij

't Keesheukske Roermond.

36.

Goedemiddag,

Hierbij onze reactie op de Nederlandse Franchise Code;

De belangen voor de Nederlandse economie zijn erg groot.
De macht van de organisatie is vaak te groot.
Doel is de kracht van de ondernemer versterken en gebruiken.
Dit in goede samenwerking met de franchisegever.

Vriendelijke groeten,
Rob Geurts
JUMBO Phicoop Sevenum
Horsterweg 64, 5975 NB Sevenum,

37.

Beste,

Wij zijn positief over het voorstel inzake de NFC en verzoeken de politiek de NFC te omarmen en te ondersteunen!

Met vriendelijke groet,

Roberto van Veldhuizen
Algemeen Directeur
Market Plaza Group B.V.

+31 (0)111 48 17 61
+31 (0)6 215 730 71
www.marketplaza.nl

38.

Geachte heer, mevrouw,

Gelieve bijgaande brief te bezorgen op het juiste adres dan wel als zijnde reactie te behandelen zoals te doen mogelijk is tijdens de consultatieperiode van de Nederlandse Franchisecode.

Met vriendelijke groet,

JJM Verbeeten

Aan: Zijne excellentie de heer H. Kamp
Minister van Economische Zaken

Vierlingsbeek, 7 juli 2015

Betreft: franchisecode

Hooggeachte heer Kamp,

Eindelijk is het dan zover dat er een concepttekst voor een franchisecode, mede door uw medewerking tot stand is gekomen.

Waarvoor dank. Maar we zijn er nog zeker niet!

Middels dit schrijven vragen wij u met klem de franchisecode als deze definitief is, te borgen dan wel te verankeren in het Nederlands rechtssysteem.

Indien dit niet gebeurt zal de hele code weinig tot niets uithalen. Al zeker niet voor alwaar partijen nu al over de straat vechten. Los van alle stille leed waar van u, begrijpelijker wijs, geen weet van heeft.

Uiteindelijk is het de consument dan wel de maatschappij die de dupe is.

Immers zij merkt nu al verschraling van aanbod en achteruitgang van kwaliteit en service door het oprukkende grootbedrijf. Menig winkelstraat heeft zijn kleur en glans al lang verloren en is verworpen tot niet meer dan een ziellose kopiëring van elkaars ABC-straatje. Waar denkt u dat de verschraling van voorzieningen in voorheen levensvatbare woon- en dorpskernen aan te wijten is? Laten we niet alles te gemakkelijk afschuiven op 'het nieuwe winkelen' (online) maar de ogen openen en constateren dat de macht en de kracht van het groot kapitaal een verwoestende werking op onze maatschappij heeft.

Zelfstandige ondernemers, midden- en kleinbedrijf, zij willen wel. Echter tegen het grootkapitaal zijn ook zij niet opgewassen. De franchisecode dient er voor om het speelveld voor beide partijen (franchisegever & franchise-nemer) van faire regels te voorzien. Nogmaals, en wij kunnen het u niet dringender op het hart drukken: dat lukt alleen als de voorgenomen franchisecode wettelijk verankerd is.

Indien u nadere toelichting mocht wensen op bovenstaande, dan zijn wij gaarne bereid dit mondeling te komen toelichten.

Met dank voor de genomen moeite in deze,

Hoogachtend en met vriendelijke groet,

PLUS VERBEETEN SUPERMARKT

In deze JPJ Verbeeten
KJJ Verstegen
JGT Verbeeten
PLJM Verbeeten
JIM Verbeeten



PLUS Verbeeten supermarkt is een familiebedrijf wat reeds meer dan 150 jaar in het retailvak actief is. De passie is om te werken en te leven, in en aan de maatschappij waarin zij als zelfstandige ondernemers deel van uit mogen maken.

39.

Goedemorgen,

Ik ben blij dat het vakcentrum zich inzet voor zijn leden betreffende de franchisecode. Voor ons, als franchisers is die code heel belangrijk.

Deze is essentieel voor het voortbestaan van zelfstandige ondernemers. Daarom vraag ik ook persoonlijk aan de politiek om deze prioriteit te geven.

Ook moet voorkomen worden dat men zich aan de code kan onttrekken. Er dient dan ook een wettelijke verwijzing te komen.

Daarom verzoek ik dan ook om een wettelijke ondersteuning.

Alvast bedankt.

Met vriendelijke groet,

Henk Zeldenrust
Supermarkt Zeldenrust B.V.
IJsselkade 45
2314VM Leiden
T:071-5890898

40.

Hallo.

Graag laat ik uw weten dan ik blij ben met de Nederlandse Franchise Code, al is het dan nog in de consultatieversie. Ik merk nu al dat er naar gekeken wordt en dat bedrijven zich beter realiseren dat een Franchise overeenkomst iets anders moet zijn dan een wurgcontract.

Begin 2016 gaan wij onze 3^e PLUS openen en aan onze huidige PLUS een Readshop en een DIO toevoegen. Zowel met Readshop en Dio ga ik een nieuwe Franchiseovereenkomst aan en beide refereerde aan de franchisecode en dat hun overeenkomst hier zeker aan ging voldoen. Ook met mijn eigen PLUS organisatie krijg ik te maken met een nieuwe samenwerkingsovereenkomst waar plots een aantal aanscherpingen in staan waar ik niet gelukkig van word.

Het is als ondernemer erg prettig als je op een code kunt terug pakken tijdens de onderhandelingsgesprekken.

Met vriendelijke groet,

Wim Eijkemans
PLUS Eijkemans Uden – Schijndel
T: 0413-336460 073-5477842

W: www.pluseijkemans.nl

41.

Beste

Ik ben het volkomen eens met de code

Met vriendelijke groet,
Rene en Jaceline Claassen



Spar Claassen
Europaplein 43-46
5101 VW Dongen
Telefoon: 0162-312897
Fax: 0162-386690

42.

Goedendag.

Zojuist de nieuwe franchisecode doorgelezen, het is zeker een verbetering dus bij deze onze goedkeuring voor dit verdrag.

Hartelijke groet
Spar Kennis
Korenbloemstraat 10
Barneveld

43.

Beste,

Bij deze wil ik graag een positieve reactie geven op de opgestelde Nederlandse Franchise Code; en ook verzoeken om wettelijke ondersteuning.

Met vriendelijke groet,

Dick van Gerwen

JUMBO Dick van Gerwen
Markt 26
5527 EN Hapert
Tel: 0497 - 339700
Fax: 0497 - 339702
www.jumbodickvangerwen.nl
www.facebook.com/jumbohapert

44.

Hallo,

Bij deze laat ik jullie weten dat ik positief sta tegenover de Nederlandse Franchise Code.

Met vriendelijke groeten,

Kim Fekete

Spar Fekete
Schoolstraat 11
5561 AH RIETHOVEN
040 201 20 25

45.

Ik sta positief tegenover de Nederlandse franchisecode. Graag zou ik zien , dat de code via de wet wordt vastgelegd, zodat het niet vrijblijvend is.

Met vriendelijke groet,

Ph.Bavelaar
Spar Langeraar

46.

Mijnheer, mevrouw,

hierbij ondersteunen wij de Franchise Code.

met vriendelijke groet,

J. Kat
Albert Heijn
Kat supermarkt
Vrede en vrijheid 19
1785RL Den Helder

47.

Geachte heer/mevrouw,

Ik heb de Nederlandse Franchise Code gelezen en ik ondersteun deze code positief. Ik hecht heel veel waarde aan het naleven van deze code.

Met vriendelijke groet,
Christiaens Supermarkt Schaijk B.V.
Albert Heijn
Huub Christiaens
Burg. Hoefnagelstraat 14
5374 GZ Schaijk.

48.

LS,

Hierbij geef ik aan dat ik de voorgestelde Nederlandse Franchise Code van harte ondersteun.

Met vriendelijke groet,

E.H.Koot
Directeur J.H.Koot Supermarkt BV
PLUS KOOT
Abcoude

49.

Goedemorgen,

Wij, ondernemers van De Kaasspecialist Castellum te Houten, vinden een (wettelijke) franchisecode absoluut noodzakelijk. Onze ervaring is nu dat vooral de franchisegever ervan profiteert en de franchisenemer vooral keihard moet werken om hoofd boven water te houden door de dure franchisekosten.

Onze franchisegever is tevens groothandel, waar je een inkoopkracht zou verwachten vanwege volume etc.. betalen wij juist vaak een hogere of dezelfde prijs als zelfstandige ondernemers. Waarschijnlijk vanwege de extra schakel; Juust.

Technische en commerciële kennis laat zeer te wensen over, net als specifieke knowhow.. Meer dan de info die al op internet te vinden is krijgen we niet te horen. En dat is juist waar een kaasspecialist in moet uitblinken. Daarnaast lopen ze nog ver achter met betrekking tot de juiste allergeneninfo etc. Allemaal dingen waarvan wij dachten dit wordt ons uit handen genomen door onze franchisegever tegen uiteraard een financiële vergoeding, maar helaas blijkt dit niet waar.

De kosten staan niet in verhouding met de services en diensten van franchisegever.

Wij hopen dat er snel verbetering komt, mede door een wettelijke franchisecode. Vertrouwende erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,
De Kaasspecialist Castellum
Joey & Suzan Knaapen
castellum@dekaasspecialist.nl

50.

Geachte,

Hierbij laten wij weten dat wij de code voor Nederlandse Franchise kort gezegd de NFC graag wettelijk ondersteund zien.

Met vriendelijke groet,

Hasker de Jong

JUMBO De Jong Noordwolde

Industriestraat 18, 8391 AG Noordwolde

51.

Aan: Schrijfgroep Nederlandse Franchise Code

Van: Wout van der Wal

Met zeer veel instemming heb ik de consultatieversie van de NFC gelezen. Een inhoudelijk sterk document dat de relatie franchisegever en franchisenemer op een meer evenwichtig niveau zet.

Ik heb wel enkele zeer belangrijke vragen/opmerkingen:

- Noodzakelijk is dat de franchisegevers gehouden zijn deze code te houden. Wettelijke verankering is hierbij noodzaak.
- Als er een geschil is moet er een loket zijn waar je terecht kunt voor een onafhankelijke beslechting van het geschil. Is het een optie een rechter voor franchisezaken aan te stellen?

Succes verder met de afronding van het geheel.

Met vriendelijk groeten,

Wout van der Wal

52.

Nederlandse Franchise code.

Hierbij geef ik aan het zeer belangrijk te vinden dat deze code er komt.

Ik schaar mij dus achter de code.

Groet,
Arnold Both
Plus Both Schere
Schere 4-6
3085DW Rotterdam
0102100800

53.

Ik steun hierbij het initiatief.

m.v.g. Dennis Gubbels
PLUS Gubbels Druten
Heuvel 10
6651 DE Druten
0487517733

54.

Goedemorgen,

Via deze weg wil ik steun betuigen voor de Nederlandse Franchisecode.

Met vriendelijke groet,

Henk Teeuw
Plus Teeuw
Europaplein 37
4142CD Leerdam
Tel: 0345-612977
Fax: 0345-611131

55.

Goedemorgen,

Ook wij steunen jullie initiatief.
Wij worden graag op de hoogte gehouden rondom de ontwikkelingen.

Succes!
Met vriendelijke groet,

Eddy Franssen
PLUS Franssen VOF
Severenplein 24 A
6225 AZ Maastricht
043-3634781

56.

Geachte heer/mevrouw,

Hierbij wil ik u graag laten weten dat ik het erg belangrijk vind dat er een heldere en duidelijke afspraken tussen franchisegever en franchisenemer gemaakt worden. Ik ondersteun dan ook de introductie van de Nederlandse Franchise Code.

Als klant van supermarktformule Jumbo denk ik dat mijn belangen al behoorlijk goed geregeld zijn tussen mijn franchisegever en mij, maar voor heel andere branches geldt dit nu nog niet. Hiervoor is dan ook goed zaken nu goed af te spreken met elkaar.

Om te voorkomen dat mensen zich kunnen onttrekken dient de code echter wel in een wettelijk kader gesteld te worden.

Is het mogelijk mij van de voortgang op de hoogte te houden?

Bij voorbaat dank voor uw reactie.

Met vriendelijke groet,

Supermarkt Heerschap Boshoven B.V. (Jumbo)
Supermarkt Heerschap Collegeplein B.V. (Jumbo)
Supermarkt Heerschap Heythuysen B.V. (Jumbo)
Supermarkt Heerschap Leuken B.V. (Jumbo)
Supermarkt Heerschap Moesel B.V. (Jumbo)
Supermarkt Heerschap Nederweert B.V. (Jumbo)

Namens deze,

Stan Heerschap
Heerschap Groep B.V.

Heverstraat 8 | 6088 BH Roggel
Telefoon 0475-399250 | Fax 0475-399259
www.jumboheerschap.nl
www.bakkerijheerschap.nl

57.

Geachte heer, mevrouw,

Bijgaand ontvangt u een brief voor minister Kamp inzake de Franchisecode.

Met vriendelijke groet, Geert Benders, Plus Benders Venlo, Plus Benders Blerick

Hooggeachte heer Kamp,

Eindelijk is het dan zover dat er een concepttekst voor een franchisecode, mede door uw medewerking tot stand is gekomen.

Waarvoor dank. Maar we zijn er nog zeker niet !

Middels dit schrijven vragen wij u met klem de franchisecode als deze definitief is, te borgen dan wel te verankeren in het Nederlands rechtssysteem.

Indien dit niet gebeurt zal de hele code weinig tot niets uithalen. Al zeker niet voor alwaar partijen nu al over de straat vechten. Los van alle stille leed waar van u, begrijpelijker wijs, geen weet van heeft.

Uiteindelijk is het de consument dan wel de maatschappij die de dupe is.

Immers zij merkt nu al verschraling van aanbod en achteruitgang van kwaliteit en service door het oprukkende grootbedrijf. Menig winkelstraat heeft zijn kleur en glans al lang verloren en is verworpen tot niet meer dan een ziellose kopiëring van elkaars ABC-straatje. Waar denkt u dat de verschraling van voorzieningen in voorheen levensvatbare woon- en dorpskernen aan te wijten is ? Laten we niet alles te gemakkelijk afschuiven op 'het nieuwe winkelen' (online) maar de ogen openen en constateren dat de macht en de kracht van het groot kapitaal een verwoestende werking op onze maatschappij heeft.

Zelfstandige ondernemers, midden- en kleinbedrijf, zij willen wel. Echter tegen het grootkapitaal zijn ook zij niet opgewassen. De franchisecode dient er voor om het speelveld voor beide partijen (franchisegever & franchisenemer) van faire regels te voorzien. Nogmaals, en wij kunnen het u niet dringender op het hart drukken: dat lukt alleen als de voorgenomen franchisecode wettelijk verankerd is.

Indien u nadere toelichting mocht wensen op bovenstaande, dan zijn wij gaarne bereid dit mondeling te komen toelichten.

Met dank voor de genomen moeite in deze,

Hoogachtend en met vriendelijke groet,



Geert Benders
Plus Benders Venlo
Plus Benders Blerick

58.

L.S.

Hierbij deel ik u mede, dat ik de franchise code **positief** ondersteun.

Want ik ga er van uit, dat dit voor de franchise ondernemers een verbetering zal betekenen.

Met vriendelijke groet,

Ralf Tijms

Ondernemer van Spar Tijms in Ursem.

Tel. 072 5021751

59.

Geachte heer, mevrouw,

Als supermarkt-franchisenemer wil ik de schrijfcommissie gaarne hartelijk danken voor het uitstekende werk dat verricht is voor de totstandkoming van de franchise code.

Graag zou ik u echter willen verzoeken om verder te gaan dan deze gedragscode, door de code wettelijk vast te leggen. Zonder deze bindende wettelijke haak, vrees ik dat er ondanks de komst van de franchise code, geen sprake kan zijn van een evenwichtige samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer.

De verwachting uitsprekend, dat franchisegevers en franchisenemers, alsmede de overheid zijn/haar verantwoordelijkheid zullen nemen en bovenstaande wettelijk zullen verankeren.

Met vriendelijke groet,

Roel Heerschap MSc BA

Dorpsstraat 21

6097 AL Heel

T: +31(0)475 578000

M: +31(0)6 20438401

60.

hierbij willen we u laten weten het initiatief erecoode van harte te ondersteunen
onze opmerkingen zijn grotendeels doorgegeven aan de vereniging voor albert heijn franchisenemers

hieronder naar mijn idee nog een aanvullende opmerking die wel actueel is in de discussie
bij ah . bij ah moeten we nu nml zoeken naar de kosten die in rekening gebracht worden

in hoofdstuk 1>1.4 van de consultatieversie bij definities

er wordt gesproken over indirecte vergoeding. is het een idee dat de franchisegever
duidelijk moet aangeven wat die indirecte kosten zijn

met vriendelijke groet
freek lindeman
albert heijn franchisenemer

61.

Geachte Dames , Heren,

Hierbij wilde ik bevestigen dat ik de consultatieversie van de nederlandse franchisecode van
16 juni 2015 **ondersteun.**

Hoogachtend en met vriendelijke groet,

Martin A.J. van Kippersluis
Kippersluis Supermarkt b.v

62.

Goedendag

Hierbij willen wij onze steun uitspreken voor de Franchisecode
Zoals onderschreven door het Vakcentrum en de Albert Heijn franchisevereniging

Een goede en constructieve code die zorg draagt voor de toekomst van het zelfstandig ondernemerschap.

Danielle Oosterhof
Oosterhof Supermarkt B.V. / Bedrijfsleider



Hoofdweg 202
9765CK Paterswolde
050-3091551 / 06-21501714

63.

Geachte mevrouw/mijnheer,

Hierbij wil ik aangeven dat ik positief sta tegenover de “franchisecode” die onze positie als franchisers kan versterken.

Met vriendelijke groeten,

AH Rob Loomans Hellendoorn
Rob Loomans

Tel: 0548 65 9370
Fax: 0548 65 9372



Dorpsstraat 48B Loomans
Kruidenierswaren
7447 CT
HELLENDOORN

sinds 1897

64.

Geachte heer /mevrouw,

De consultatieversie van de Nederlandse Franchise code zal ons zeker helpen bij het zekerstellen voor onze toekomst als franchisenemer van welke formule dan ook.

Ik ben er heel positief over!

Met vriendelijke groeten,

AH8622, AH 8744

Gerrit van Noort

65.

Geachte meneer/ mevrouw,

Bij deze mail wil ik u laten weten content de zijn met de nieuwe franchise code.

Met vriendelijke groet,

Johan van den Hatert

AH van den Hatert
Heerbaan 99
6566 EE Millingen aan de rij
T: 0481-438240
F: 084-2105477

66.

Geachte bestuursleden,

Ik kan de volledige steun geven aan de code.

Ziet er goed uit.

Hopelijk versterkt het onze positie ten opzichte van de franchise geveer.

Met vriendelijke groet,

Hans Geveling
Algemeen directeur

Hans Geveling B.V.
St. Maartenstraat 34 f
6691 XX Gendt

T: 0481-450376

F: 0481-451946

W: www.hansgeveling.nl

67.

Geachte mevrouw/meneer,

Ik als franchise supermarktondernemer aangesloten bij Jumbo verzoek u nadrukkelijk tot het wettelijk vastleggen van de gedragscode in de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer.

Helaas bespeur ik zowel persoonlijk als van collega's steeds meer dat er een samenwerking ontstaat op basis van macht vanuit de franchisegever dan een verhouding op basis van partnership.

Daarnaast wil ik u aangeven dat banken in samenwerking met de franchisegevers een steeds dubieuze rol in aannemen door het vragen van buitensporige zekerheden waardoor ondernemerschap steeds moeilijker wordt gemaakt en dat je hierdoor als ondernemer "afhankelijk" bent of gaat worden van de franchisegever.

Ik spreek hierbij ook de verwachting uit dat zowel de overheid, franchisegevers en franchisenemers hierin hun verantwoordelijkheid zullen nemen en dit wettelijk vastleggen.

Met vriendelijke groet,

George Verberne
Jumbo Wageningen en Jumbo Driebergen

68.

L.s.,

Hierbij deel ik u mede dat ik het belang van de Nederlandse Franchise Code VOLLEDIG onderschrijf. Met name het zich er aan houden vind ik een belangrijk aandachtspunt en moet er voorkomen worden dat franchisegevers, maar ook franchisenemers, zich aan de code kunnen onttrekken.

Een wettelijke verwijzing is dan ook van wezenlijk belang!

Met hartelijke groet,

Froukje Sloot
JUMBO Froukje Sloot
Beneluxlaan 6
9501 CT Stadskanaal

69.

Geachte heer, mevrouw,

Hierbij reageer ik op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code.

Als franchisenemer ben ik tevreden over de conceptcode. Ik denk dat het goed is dat de verhouding tussen franchisenemers en franchisegevers nader wordt belicht, met een evenwichtige balans tussen de rechten en verplichtingen van de betrokkenen.

Toch heb ik nog de volgende drie aanvullende suggesties met betrekking tot de code:

1. De code moet uiteindelijk afdwingbaar zijn.

Partijen moeten elkaar kunnen houden aan het bepaalde in de code. Daarom zou deze door partijen moeten kunnen worden afgedwongen.

2. Er ontbreekt een geschillenregeling.

De code zou een geschillenregeling moeten bevatten op grond waarvan geschillen tussen partijen op snelle en betaalbare wijze kunnen worden beslecht. Uiteraard moet de geschillenregeling transparant, objectief en effectief zijn. De beslissingen moeten ook bindende kracht hebben.

3. De code moet meerdere franchiseverenigingen toelaten.

Op dit moment stuurt de code aan op één onafhankelijke franchisenemervereniging waarbij alle franchisenemers zijn aangesloten. Graag wijs ik erop dat de belangen van franchisenemers niet altijd gelijk zijn. Voorkomen moet worden dat een franchisenemer - tegen zijn wil - kan worden gebonden aan een voor hem ongunstige regeling omdat de meerderheid van de franchisenemers daarmee heeft ingestemd, c.q. omdat de franchisevereniging daarover met de franchisegever een akkoord bereikt (ongeacht of een franchisenemer bij die vereniging is aangesloten). Hoewel de conceptcode opmerkt dat in eerstgenoemd geval met de betreffende franchisenemer een exit regeling moet worden overeengekomen zonder post contractuele belemmeringen anders dan geheimhouding, is een exit regeling niet per definitie de beste oplossing en doet deze in lang niet alle gevallen recht aan de belangen van de franchisenemer. Het probleem zou kunnen worden ondervangen door de nadruk op het bestaan van één franchisevereniging te laten varen en te spreken over "één of enkele franchisenemerverenigingen", zodat franchisenemers met specifieke belangen zich ook afzonderlijk kunnen verenigen. Daarnaast zou een franchiseovereenkomst geen bepaling mogen bevatten op grond waarvan een franchisenemer gebonden kan worden aan een besluit tussen een franchisegever en de franchisevereniging, terwijl de franchisenemer niet bij de franchisenemervereniging is aangesloten.

4. Bij oplegging concurrentiebeding, moet rekening worden gehouden met de gerechtvaardigde (groei)belangen van de betrokken franchisenemer.

Op dit moment wordt in de code opgemerkt dat franchisegever indien deze een maximaal aantal vestigingen of een bepaald marktaandeel per franchisenemer niet wil overschrijden, daarover in de overeenkomst vooraf duidelijkheid dient te verschaffen. Daaraan zou moeten worden toegevoegd dat franchisegever bij het opleggen van een concurrentiebeding rekening moet houden met de gerechtvaardigde (groei)belangen van de betrokken franchisenemer.

5. Franchisegever dient exclusiviteit van de franchisenemer te respecteren. In de code wordt opgemerkt dat het onwenselijk is als een franchisegever eenzijdig een digitale formule ontwikkelt en exploiteert die direct concurreert met bestaande franchisenemers. Hieraan zou moeten worden toegevoegd dat een franchisegever de eventuele exclusiviteit van een franchisenemer te allen tijde dient te respecteren.

Ik vertrouw erop u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.
Met vriendelijke groet,

Weernekers Holding B.V.

Robert Kramer

70.

Geachte heer/mevrouw,

Ik sta helemaal achter de franchise code. Ik heb geen op of aanmerkingen.

Hopelijk u hier me voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,
Guido Zonnenberg

AH Zonnenberg
Houtsmastraat 150
7002 KK DOETINCHEM
T: (0314) 323 152

71.

Geachte heer/mevrouw,

Hierbij wil ik u laten weten dat ik de door de Vereniging van Albert Heijn Franchisenemers opgestelde collectieve reactie op de consultatieversie van de franchisecode positief ondersteun.
Met vriendelijke groet,

Roger Kleijnen
Albert Heijn Kleijnen

AH Ceramique | Plein 1992 nr. 52 | 6221 JP Maastricht | T 043 358 18 33
AH Valkenburg | Berkelplein 304 | 6301 ZK Valkenburg | T 043 601 48 18
Gall Valkenburg | Berkelplein 304 | 6301 ZK Valkenburg | T 043 601 54 10

72.

Wij steunen bij deze de consultatieversie Nederlandse Franchise Code!

Simon Lodder

AH Lodder

Spijkenisse

73.

Geachte mevrouw/heer,

Als franchiseondernemers bij de Kaasspecialist/Zuivelland stellen wij het zeer op prijs nu er een consultatieversie van de Nederlandse franchisecode is.

Binnen onze organisatie is veel ongenoegen. Het is zeer wenselijk dat deze code wettelijk wordt vastgelegd. Zodat zowel franchisegever als franchisenemer hier niet meer omheen kan.

De urgentie van deze code is erg groot. Wij wensen dat deze spoedig definitief wordt.

Met vriendelijke groet,

Annie, Piet en Pieter Renkema

De Kaasspecialist Piet en Pieter Renkema
Leusderweg 116
3817 KD Amersfoort
0334634570

74.

Goedemorgen

Onlangs kennis genomen van de consultatieversie van de franchisecode. Ziet er goed en doordacht uit. Gelukkig wordt het belang hiervan steeds meer ingezien.

Mogelijk is het mij ontgaan; maar zijn er ook termijnen opgenomen waarbinnen bepaalde verschillen moeten zijn/worden opgelost?

Met vriendelijke groeten

H.C.M. Haring
Keenenburgweg 15
2636 GK Schipluiden

75.

Goedemiddag,

Vanuit Kudelstaart sluiten wij ons aan bij de consultatie met betrekking tot de Nederlandse Franchise Code.

Met vriendelijke groet,

Levensmiddelenbedrijf J.G. Alders BV
Albert heijn Alders 8551
Einsteinstraat 103
1433 KJ Kudelstaart
0297-322424

76.

Hierbij middels deze mail een positieve reactie
m.b.t. de franchisecode.

AH Puttershoek
Pieter Repelaerstraat 63
3297 BL Puttershoek
W.A. Martijn

77.

Geachte commissieleden,

Bij deze wil U complimenteren met de consultatieversie.
Als ondernemer en belangenbehartiger ben ik erg blij dat franchisegevers en
franchisenemers deze code opgesteld hebben.
Ik vind de versie evenwichtig en de belangen van beide partijen zijn goed
verwerkt.

Ik heb twee opmerkingen, en deze gaan niet zozeer over deze versie, maar wel
over de consequenties hiervan voor de gehele Nederlandse franchise gevers en
nemers.

1. In hoeverre is deze franchisecode (indien definitief) bindend voor alle
franchisegevers en nemers ?
De code zal niet onderschreven gaan worden door gevers en nemers die zich
niet kunnen vinden in deze code.
Zijn alle franchisegevers en franchisenemers hier dan toch aan gehouden?
Zo niet hoe kan dit dan geborgd gaan worden.

2. De geschillencommissie die er (nog) gaat komen, gaat dit op basis van
vrijwilligheid bij geschillen?
Wat is de juridische status van deze geschillencommissie, hoe kan geborgd
gaan worden dat uitspraken van deze commissie binden zijn?

Nogmaals mijn complimenten voor het geleverde werk van de commissie,

Hoogachtend,
A. (bram) de Jong

ondernemer AH en Etos te Strijen
voormalig voorzitter Etos franchisevereniging voormalig voorzitter Albert
Heijn franchisevereniging Hoofdbestuurslid Vakcentrum

78.

Geachte hr/mw,

Excuses voor onze late reactie. Wij ondersteunen de consultatieversie van de franchisecode en hebben verder geen aanvullingen.

Met vriendelijke groet,

R. de Vries, Albert Heijn Gemert 8786

79.

Geachte heer/mevrouw,

via deze weg willen ook wij onze positieve steun uit brengen aan de beschreven Franchise code.

Met vriendelijke groet,

Rodney van der Burgt
AH Van der Burgt (4006)

80.

Wij onderschrijven de noodzaak van de nederlandse franchise code en willen de belangen en verhouding van franchisegevers en franchisenemers in balans blijven.

Mvrgr
J.J. Rausch
Jumbo de Wieën Venlo Blerick

81.

dag,

ik spreek namens zeker 30 filialen dat we uitgebuit worden door philipe vorst. Hij is erg vernietigend bezig. Hele concept is ten gunste van hem ingedeeld en opgericht. die franchise contract is een slaven contract. Hoe sneller hoe beter die code er is zo dat ratten als vorst tegen gehouden kunnen worden. velen hebben advocaten in de arm of is het contract van opgezegd. hij is heel vies bezig.

b.karso

82.

Geachte heer/mevrouw,

Hierbij laat ik u weten dat wij positief staan tegenover de Nederlandse FranchiseCode.

Ik hoop u hiermede voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,

Gerard van den Tweel,
Algemeen directeur



VAN DEN TWEEL GROEP

Van den Tweel Groep BV | Frieswijkstraat 70 | 3862 BM Nijkerk | Postbus 191 | 3860 AD Nijkerk
Telefoon (033) 2471 450 | Fax (033) 2471 451 www.vandentweelgroep.nl

 KONST BV  VAN DEN TWEEL VASTGOED BV  VAN DEN TWEEL INVESTMENTS BV  VAN DEN TWEEL PROJECTONTWIKKELING BV

83.

Geachte commissie,

Op deze manier wil ik de franchise code positief ondersteunen.

Ik wil mijn dank uitspreken aan de commissie/schrijfgroep die deze franchise code geschreven heeft, het is uitermate belangrijk om de belangen van de franchise nemers te behartigen. Een goede samenwerking is gebonden aan regels, dit geldt zeker voor de samenwerking tussen franchisegever en nemer. Het wordt tijd dat we die regels koesteren en verbeteren.

Met vriendelijke groet,

Twan van Meel.

Albert Heijn Made b.v.
Etos Made b.v.
Gall & Gall Made b.v.

Nieuwstraat 104
4921 CZ Made

Telefoon
(0162) 68 35 90
Telefax
(0162) 68 70 65
E mail
twanvanmeel@ahmade.nl



84.

etos 6215 lossers

franchise

Hierbij wil ik de politiek laten weten dat de Nederlandse Franchise Code nodig is.

en dat het vooral niet vrijblijvend mag zijn .

Vriendelijke groeten Mevr. Verheijen

franchise Etos lossers .

85.

Beste ministerie

De Nederlandse Franchise Code is noodzakelijk voor borging van het zelfstandig ondernemerschap.

Wij staan achter deze code en zijn van mening dat deze bij wet vastgelegd dient te worden.

Met vriendelijke groeten,

Hans Kok

Hans Kok

Jumbo Hans Kok

Flora Colmschate

06-51117275

COL@jumbo.com

Consultatieversie Nederlandse Franchisecode

Reacties franchisegevers, franchisenemersverenigingen,
advocaten en overige collectieve reacties

Nr.	Afzender	Rol
1.	Tessa de Mönnink, advocaat	Advocaat
2.	Belangen Vereniging Franchisenemers Nederland	Franchisenemers
3.	Groepsbestuur Intersport Nederland	Franchisenemers
4.	Albert Heijn Franchising B.V.	Franchisegever
5.	Jumbo Supermarkten	Franchisegever
6.	Faned	Franchisenemers
7.	Doppio Espresso	Franchisegever
8.	Ludwig & Van Dam	Advocaat
9.	Vereniging van Albert Heijn Franchisenemers	Franchisenemers
10.	Gebra gemengde branche en speelgoedbranche	Brancheorganisatie FN/FG
11.	Nederlandse Franchise Vereniging	Franchisegever
12.	Ondernemersvereniging Jumbo	Franchisenemers
13.	Raad Nederlandse Detailhandel	Koepelorganisatie FG
14.	NSO Tabakshandel	Franchisenemers
15.	Nederlandse Unie van Optiekbedrijven (NUVO)	Brancheorganisatie FN
16.	Qjobs	Franchisegever
17.	Retail Development Company - The Read Shop	Franchisegever
18.	ElectronicPartner Nederland	Franchisegever
19.	Autotaalglas Nederland	Franchisegever
20.	Intratuin Nederland	Franchisegever
21.	United Retail	Franchisegever
22.	European Franchise Federation	Franchisegever
23.	Euretco inkooporganisatie non-food sectoren	Franchisegever
24.	Eyewish opticiens	Franchisegever
25.	Pearle opticiens	Franchisegever
26.	Gezamenlijke brandbrief	Franchisegever
27.	FHC formulebeheer	Formuleontwikkelaar
28.	VKAN Verenigde Kring Apothekers Nederland	Franchisenemers
29.	Hema B.V.	Franchisegever
30.	Köster advocaten	Advocaat
31.	Domino's Pizza Netherlands B.V.	Franchisegever
32.	Benu Nederland	Franchisegever
33.	Justion Advocaten	Advocaat
34.	Koelewijn & Partners	Franchise consultancy
35.	Lexence advocaten & notarissen	Advocaat

36.	CoffeeCompany	Franchisegever
37.	Coop supermarkten	Franchisegever
38.	Henk Beke, Rabobank Franchise & Arrangementen	Bank
39.	Modint ondernemersorganisatie	Franchisegever
40.	Gezinshuis.com	Franchisegever
41.	Sligro B.V., Emté Supermarkten B.V.	Franchisegever
42.	Kan Vlassenroot advocaten	Advocaat
43.	Valegis Advocaten	Advocaat
44.	FEBO beheer BV	Franchisegever
45.	Jeroen Janssen, Franchise Consultancy Services	Franchisejurist
46.	Vereniging DFA (Distributie- Franchise- Agentuurrecht)	Advocaat
47.	Ciep - Impulsus Personal Quality & Results	Franchisegever
48.	De Pannekoekenbakker	Franchisegever
49.	Praxis DHZC BV	Franchisegever
50.	Vereniging van Gall & Gall Franchisenemers	Franchisenemers
51.	Abacus bijlesinstituut franchisecentrale NL	Franchisegever
52.	MKB Nederland	Koepelorganisatie
53.	Vakcentrum Kaas en Delicatessen	Franchisenemers
54.	Spar Detaillisten Coöperatie	Franchisenemers
55.	Bestuur Franchise Vereniging Bruna	Franchisenemers
56.	Miriam Talhi, jurist Bestemmingsburo	Jurist
57.	Detaillistenvereniging Coop Supermarkten	Franchisenemers
58.	Ad Bergwerff, Bergwerff Slagerijen, voorzitter KNS slaggers	Franchisenemers
59.	Subway International BV	Franchisegever
60.	Halfords 2.0 BV	Franchisegever
61.	De Hypotheker Associatie	Franchisegever
62.	Kooplein.nl BV	Franchisegever
63.	Fieldfischer London, International Franchise Association	Franchisegever
64.	Van der Heiden Advocaten	Advocaat
65.	Vereniging van ETOS Franchisenemers	Franchisenemers
66.	Retail Synergie	Franchisegever

Tessa de Mönnink, advocaat

[Tessa de Mönnink](#)

29 jun. 2015

Nederlandse Franchise Code maakt van franchise vreemde eend in de bijt

Door de Code lijkt het erop dat franchisenemers op de stoel van franchisegever mogen zitten en dat franchisenemers meer bescherming gaan genieten dan werknemers en handelsagenten. Schiet de Code zijn doel voorbij?

Sinds vorige week dinsdag 16 juni ligt het eerste concept van de Nederlandse Franchise Code ter consultatie voor op initiatief van het Ministerie van Economische Zaken. De bedoeling van de Code is om uitwassen en frauduleuze praktijken in de franchise sector uit te bannen. De concept Code schiet evenwel dit doel volledig voorbij. 'Code' klinkt vrij onschuldig, als ware er sprake van een gedragscode of een set ethische normen met daarin de verplichting van partijen om te goeder trouw met elkaar om te gaan, met respect voor elkaars belangen. Niets is echter minder waar. De concept Code is een gedetailleerd document, met een uitvoerige toelichting, maar bol van ruime en open normen, die tot discussie kunnen (en zullen) leiden. De bescherming van franchisenemers in dit concept gaat verder dan die van distributeurs, licentienemers en handelsagenten. De vraag is hoe wenselijk het is als de beschermingsniveaus van deze andere wederverkopers of tussenpersonen vergaand afwijken van het beschermingsniveau van franchisenemers.

De concept Code stelt dat verlenging van een franchiseovereenkomst “niet op onredelijke gronden” geweigerd kan worden. De contractsvrijheid komt hiermee in het geding en dit is daarnaast strijdig met de in de rechtspraak ontwikkelde leer dat duurovereenkomsten in beginsel altijd opzegbaar zijn. Wat is verder “een onredelijke grond”? De concept Code beperkt franchisegevers in hun recht ‘*majeure aangelegenheden*’ aangaande de franchiseformule op eigen houtje te besluiten. Dit is een vergaande beperking van de autonomie van franchisegevers en ook vanuit commercieel oogpunt onwenselijk. Immers zo kan er een deadlock ontstaan, een formule kan niet mee met zijn tijd en de concurrentiepositie wordt bemoeilijkt. Ook bepaalt de concept Code dat door franchisegever verzamelde consumentendata beschikbaar moet worden gesteld aan franchisenemer. Dit gaat voorbij aan de substantiële investeringen die franchisegevers veelal doen in loyaliteits- en klantenprogramma’s en het feit dat het benaderen van consumenten vanuit zowel de zijde van franchisegever als franchisenemer tot verwarrende situaties kan leiden, nog los van het risico dat de uniformiteit van de formule hieronder kan lijden.

Uit deze voorbeelden blijkt dat de balans tussen de wederzijdse belangen niet gevonden is. Het concept hinkt op twee gedachten en wil enerzijds regelen hoe twee professionele partijen zich zakelijk hebben te verhouden – bijvoorbeeld door overleg over majeure wijzigingen in de franchiseformule - en anderzijds franchisenemers te beschermen door een vergaande zorgplicht bij franchisegevers te leggen. Het is de vraag of de branche met deze aanpak verder komt. In de internationale franchisewereld zal de Code zoals die er nu ligt niet tot bloei van de branche leiden. Alleen al het vereiste dat buitenlandse franchisegevers verplicht zijn contracten in het Nederlands op te stellen of door een beëdigd vertaler te laten vertalen zal tot onbegrip en minder animo leiden om in Nederland met franchise te werken. Opmerkelijk is dat in de voorgenomen consultatieronde buitenlandse franchiseformules die in Nederland

opereren, überhaupt niet aan bod lijken te komen nu de concept Code alleen in het Nederlands is opgesteld en Economische Zaken het kennelijk niet nodig acht buitenlandse franchiseformules te betrekken in de discussie.

Veel vraagtekens zijn er nog rond de juridische status en afdwingbaarheid van de Code. Daarover informeert de Minister de branche nader na de zomer, als het consultatieproces reeds gesloten is. Het komt raadzaam voor dit aspect bij de beoordeling van de Code in het consultatieproces mee te nemen.

Indien de Code zoals nu voorligt ongewijzigd in werking treedt, wijzigt de relatie tussen de posities van franchisegevers en franchisenemers als professionele partners ingrijpend. Dat roept de vraag op hoe interessant Nederlandse franchisenemers dan nog (kunnen) zijn als business partners voor franchiseformules. Het is niet ondenkbaar dat dit op de langere termijn wel eens zou kunnen leiden tot een terugtrekking van (grote) franchiseformules uit de Nederlandse markt. De impact op distributieverhoudingen en licentieovereenkomsten moet ook niet worden onderschat; gaat deze Code naar analogie worden toegepast op deze overeenkomsten? Wat betekent dit voor de economische aantrekkelijkheid van de branche?

De komst van een franchisecode in Nederland kan op zichzelf genomen worden toegejuicht. De impact van de nu voorliggende Code vraagt echter nog wel om goed overleg binnen de branche. EZ heeft bedacht om dit overleg tijdens de zomerperiode in de consultatieronde te laten voeren. Dat lijkt niet de handigste aanpak om het belang van een Code en de impact voor de branche recht te doen. Daar mag wel wat meer tijd voor genomen worden zodat er ook meer helderheid kan komen over de status van de Code. Franchisewereld, let op uw zaak en meng u in de discussie!



Rivierstraat 159,
3016 CH Rotterdam
Tel.: 010-2415771, Fax.: 010-2415770,
E-mail: info@bvfn.nl

Ministerie van Economische Zaken
T.a.v. Zijne Excellentie Minister H. Kamp
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Rotterdam, 9 juli 2015

Uw referentie: --
Onze referentie: brief.03
Inzake: BVFN

Excellentie!

Met referte aan uw brief van 19 juni 2015 aan de voorzitter van de Tweede Kamer der Staten Generaal neem ik de vrijheid mij langs deze weg rechtstreeks tot u te richten, in mijn hoedanigheid van voorzitter van de Belangen Vereniging Franchisenemers Nederland (BVFN). Reeds eerder schreef ik u overigens, en wel bij brief van 18 juni 2014. Thans richt ik mij tot u in verband met de inmiddels verschenen consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code. Om die reden zend ik overigens een afschrift van deze brief tevens aan het adres ConsultatieNFC@minez.nl.

De BVFN en haar bestuur zijn bepaald ongelukkig met de inhoud van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (hierna ook: "de Code"). Voor zover de BVFN bekend,



was de doelstelling van de Code om te komen tot een betere samenwerking en meer transparantie binnen de franchisesector in Nederland. Aan die doelstelling komt de Code in volstrekt onvoldoende mate tegemoet.

De Code is in de visie van de BVFN te vaag. De Code bestaat vooral uit open "redelijkheid" normen en andere open deuren. Was het nu niet juist de bedoeling om daaraan een einde te maken? Concrete verbeteringen ten behoeve van de positie van franchisenemers in Nederland ontbreken, terwijl het daar eigenlijk om begon. De Code is thans een set regels zonder betekenis, zonder enigerlei concrete afdwingbare verbetering van de positie van franchisenemers. Zo wordt nog steeds niet verplicht gesteld te allen tijde een goede, onderbouwde prognose te verstrekken aan de franchisenemer, terwijl dat de basis had moeten zijn. Zoals gesteld is de Code verder doorspekt van de begrippen "redelijkheid" en "goede trouw". Dat zijn, en dat zal elke jurist beamen, open normen, waarbij volledig onduidelijk is waar de grens van die redelijkheid of goede trouw ligt en waarbij die grens voor niemand eenvoudig is vast te stellen, zonder een gang naar de rechter (of geschillencommissie). Ook dat was nu juist een van de doelen van de Code: minder procedures en minder conflicten. Het tegendeel lijkt als het gevolg van de Code het geval te zijn.

Met de uiterst beperkte vermelding van, bijvoorbeeld, de status van de aan franchisenemers te verstrekken prognose, wordt de klok feitelijk 30 jaar terug gezet. De rechtspraak in Nederland heeft in de afgelopen 20 jaar een werkbaar complex aan regels rondom, onder meer, die prognoses geschapen, waarbij aan onjuiste en te optimistische prognose door franchisenemers wel degelijk rechten kunnen worden ontleend. Op basis van hetgeen thans in de Code is opgenomen, kan dat allemaal niet en wordt de klok, het zij herhaald, vele jaren teruggedraaid.

Ook op allerlei andere vlakken wordt het wiel eigenlijk opnieuw uitgevonden. Buiten het gegeven dat dat niet nodig is, leidt dat opnieuw uitvinden ook tot diverse (juridische) vaststellingen in de Code die regelrecht indruisen tegen de huidige (rechts)praktijk. Onder meer zij in dit kader verwezen naar de regeling betreffende non-concurrentiebedingen en de positie van franchisenemers in geval van, in de Code buitengewoon vaag omschreven,



"majeure wijzigingen". Voorts is de regeling betreffende consumentendata ontoereikend. De BVFN is van mening dat de eigendom daarvan bij de franchisenemer dient te berusten, waar het zijn of haar klanten betreft. Dat wordt nu in de Code in het midden gelaten. De Code in zijn huidige vorm is een set open normen, die elk nadere invulling zullen dienen te krijgen aan de hand van, wederom, rechtspraak. De afgelopen 20 jaar zal daarmee volledig dienen te worden overgedaan, met overigens op voorhand natuurlijk geen enkele zekerheid omtrent de uitkomst van die processen. In de visie van de BVFN wordt daarmee het thans in de branche bestaande evenwicht fors geweld aangedaan, hetgeen in zichzelf volstrekt onvoorspelbare gevolgen heeft en naar alle waarschijnlijkheid alleen maar zal leiden tot meer conflict en voer voor juristen.

Het lijkt er in de visie van de BVFN op dat de Code is geschreven voor een situatie die feitelijk niet bestaat. Aan het politieke proces dat ten grondslag ligt aan de wens van de Tweede Kamer om tot regelgeving op het gebied van franchising te komen, ligt de veronderstelling ten grondslag dat, kort gezegd, er de laatste jaren een enorme toename is gekomen in het aantal conflicten in de franchisebranche, dat de positie van franchisenemers in Nederland onacceptabel slecht zou zijn en dat vele franchisenemers het slachtoffer zouden zijn van allerlei malafide praktijken. De BVFN deelt die constatering niet. Vanzelfsprekend is het van groot belang dat de positie van franchisenemers adequaat en duurzaam is geborgd, bijvoorbeeld betreffende prognoseproblematiek zoals hierboven omschreven, in zichzelf een bron van veel conflicten. De Code in zijn huidige vorm doet daar echter uitsluitend afbreuk aan en leidt mogelijk tot geheel nieuwe verhoudingen in de sector waar niemand op zit te wachten. De BVFN vreest dat met de Code in de hand alleen maar meer discussie ontstaat tussen (collectieven van) franchisenemers en de franchisegever, die een verlamdend effect kunnen hebben op de samenwerking in een toch al moeilijke economische tijd. Meer regels, minder duidelijkheid, permanent meer adviseurs, door en voor wie de Code primair geschreven lijkt te zijn.

Deze gang van zaken is in de visie van de BVFN mede een gevolg van de wijze waarop het proces leidende tot de Code is vormgegeven. Er is driekwart jaar in een zeer beperkt gezelschap besloten vergaderd. De franchisenemers zijn daarbij niet vertegenwoordigd. Wel aan tafel zat en zit het Vakcentrum, een organisatie die, bijna alleen maar



supermarktbelanghebbenden vertegenwoordigt. Aan franchisegevers' zijde zit de Nederlandse Franchise Vereniging. Beide zijden werden bijgestaan door een denktank, waarvan de samenstelling tot op de dag van vandaag geheim is. Van transparantie is derhalve weinig sprake. Daarmee is het proces weer terug bij dezelfde gevestigde orde die al jarenlang de huidige situatie in stand houdt en verantwoordelijk is voor de, overigens in de visie van de BVFN beperkt bestaande, conflictueuze toestanden, waartegen de Code nu juist in stelling zou dienen te worden gebracht.

De BVFN vertegenwoordigt als enige zowel getalmatig als van groot tot klein en door alle branches heen een daadwerkelijke representatieve achterban (zie de bijgevoegde factsheet) (**bijlage**), maar is bewust buiten het proces gehouden. Inmiddels is de BVFN ter ore gekomen dat ook van franchisegeverszijde forse kritiek op de Code wordt geleverd, met geregeld dezelfde argumentatie overigens als die van de BVFN. Onder meer is dat gebleken tijdens een bijeenkomst van de Nederlandse Franchise Vereniging van 29 juni jl., waarbij de Code aan haar leden werd gepresenteerd. Een en ander viel bepaald niet in goede aarde. Voorts bleek het bestuur van de Nederlandse Franchise Vereniging niet te beschikken over enig mandaat van haar leden om de Code namens de vereniging goed te keuren. Het staat inmiddels wel vast dat de Code, in elk geval in zijn huidige vorm, op bijzonder weinig draagvlak kan rekenen binnen de branche.

Een integraal deel van de Franchise Code zou voorts een geschillenregeling moeten zijn. Naar de BVFN begrijpt, is daarvan nog niet eens een begin van uitvoering. De Code en geschillenregeling zijn echter niet los van elkaar te zien. Het is in de visie van de BVFN dan ook onbestaanbaar dat op 3 september aanstaande een in welke vorm dan ook bruikbaar product aan u kan worden aangeboden. Bovendien is volstrekt onduidelijk hoe en wanneer betreffende de consultatie een terugkoppeling aan de sector plaatsvindt.

Namens de BVFN doe ik een dringend beroep op u het proces op een andere wijze vorm te geven, zowel waar het betreft het tijdpad (de (te) korte consultatieronde ten aanzien van de Code vindt in zijn geheel in de vakantieperiode plaats) als de inrichting daarvan. Wil er enig draagvlak voor de Code ontstaan, dan zal deze er fundamenteel anders uit moeten zien en



zal voorts een aanmerkelijk bredere representatie uit de branche daadwerkelijke input moeten kunnen leveren. De BVFN wenst daarvan uitdrukkelijk actief deel uit te maken.

De BVFN houdt zich te allen tijde beschikbaar om met u omtrent het bovenstaande van gedachten te wisselen, alsmede tot het leveren van relevante inhoudelijke input. Voor dit moment kan de BVFN echter niets anders doen dan haar afkeuring te laten blijken aangaande zowel de processuele als de inhoudelijke aspecten betreffende de Nederlandse Franchise Code.

Hoogachtend,

Namens de Belangen Vereniging Franchisenemers Nederland

p/o R. Rodenburg
(voorzitter)

Bijlage: Fact sheet BVFN

Groepsbestuur Intersport Nederland

Schrijfcommissie Nederlandse Franchise Code

Hoewelaken, 15 juli 2015

Geachte dames en heren,

Als groepsbestuur van Intersport Nederland geven wij onderstaand onze reactie op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code.

“Wij hebben de consultatieversie van De Nederlandse Franchise Code gelezen en komen tot de conclusie, dat dit document goede richtlijnen geeft voor een samenwerking tussen franchisegever en franchisenemers.

De code kan een handvat zijn voor het opstellen van een franchisecontract, waarin de belangen van zowel franchisegever als franchisenemer goed zijn neergeschreven”.

Wij vertrouwen erop u met deze reactie van dienst te zijn.

Met vriendelijke groet,

Gerard Scholtes

Voorzitter Groepsbestuur Intersport Nederland

G.P.M. Scholtes
Sterrenweg 5
2651 HZ Berkel en Rodenrijs
010.5116805 mob. 06.54381434 scholtesgsr@gmail.com

**Reactie van Albert Heijn, Etos en
Gall & Gall op de consultatieversie
Nederlandse Franchise Code**

Provincialeweg 11, 1506 MA
Zaandam
Postbus 3000, 1500 HA Zaandam
Telefoon +31 (0) 88 659 24 11

Datum 15 juli 2015

Inleiding

Het concept van de Nederlandse Franchise Code ("**Concept Code**") is ter consultatie voorgelegd aan de franchisesector.

Albert Heijn, Etos en Gall & Gall, allen behorende bij de groep van Koninklijke Ahold N.V., zijn ieder al jarenlang franchisegevers van succesvolle franchise formules, waarmee vele franchisenemers een succesvolle onderneming voeren. In totaal worden er onder deze formules ruim 800 franchisewinkels in Nederland door zelfstandige ondernemers uitgebaat.

Hieronder volgt in het kader van de consultatie de gezamenlijke reactie van franchisegevers Albert Heijn, Etos en Gall & Gall ("**AH/Etos/Gall & Gall**") op de Concept Code.

Het spreekt voor zich dat, gezien het grote aantal franchisewinkels en franchisenemers, een goed functionerende 'franchisesector' van groot belang is voor AH/Etos/Gall & Gall. Over een periode van meer dan 30 jaar is voor ons en onze franchisenemers, franchise een succesvolle samenwerkingsvorm gebleken. Belangrijke onderdelen daarvan zijn samenwerking en het zelfstandig ondernemerschap. Het ondernemerschap wordt wat ons betreft gekenmerkt door de eigen verantwoordelijkheid van de franchisenemer voor het resultaat van zijn of haar onderneming. Franchisenemer en franchisegever werken goed samen op basis van wederzijds vertrouwen en om in balans een win-win situatie te creëren. Vanuit de franchisegever zijn een duidelijke formule actueel houden ten opzichte van de behoeften van de klant, scherp inspelen op omstandigheden in de markt en voldoende ondersteuning bieden aan franchisenemer essentieel.

Het is van groot belang dat het zelfstandig ondernemerschap wordt behouden. Franchisenemers dienen niet slechts uitvoerders te worden zonder eigen verantwoordelijkheid en afhankelijk te zijn van een franchisegever voor hun resultaat.

De Concept Code reflecteert onvoldoende het evenwicht tussen enerzijds zelfstandig ondernemerschap en anderzijds samenwerking en ondersteuning van de franchisegever. De Concept Code lijkt uit te gaan van grote afhankelijkheid van een franchisenemer, met uitsluitend inspanningsverplichtingen om een goed resultaat te behalen met de eigen onderneming. Wat ons betreft doet dat geen recht aan het zelfstandig ondernemerschap van franchisenemers en aan de verhoudingen zoals wij die kennen uit onze ruime en uitgebreide ervaring met franchisenemers.

Naast het hierboven gegeven algemene commentaar dat van invloed is op een groot aantal bepalingen uit de Concept Code, wordt hieronder per hoofdstuk en op hoofdlijnen een inhoudelijke reactie op de Concept Code gegeven.

Los van het inhoudelijke commentaar dat wij op de Concept Code hebben, geeft de Concept Code vooralsnog geen antwoord op de volgende, ons inziens zeer relevante vragen. Wat is het oorspronkelijke doel van deze Concept Code en wordt met deze Concept Code dit doel bereikt; hoe kan deze Concept Code door een brede vertegenwoordiging van zowel franchisenemers als franchisegevers worden gedragen; hoe kan dit draagvlak worden gecreëerd in de zeer beperkte tijd die daarvoor is gegeven; hoe verhoudt zich deze Concept Code tot de Europese Erecode inzake Franchising; wat is de juridische status van de Concept Code; wie stelt de Concept Code vast; op welke wijze val je onder de Concept Code; hoe kan de Concept Code worden afgedwongen; hoe wordt de Concept Code gewijzigd; met welke frequentie en door wie wordt de Concept Code geëvalueerd; hoe lang is de Concept Code geldig?

Daarnaast is de Concept Code nog voorzien van een toelichting ("**Concept Toelichting**"). Anders dan dat de benaming ervan doet vermoeden, omvat deze Concept Toelichting veel meer dan uitsluitend een toelichting en nadere duiding van de Concept Code. In de Concept Toelichting worden meer dan eens volledig nieuwe zaken geïntroduceerd en uitgewerkt. Een voorbeeld daarvan is het begrip 'consumentendata'. De Concept Toelichting is ons inziens geen toelichting die duidelijkheid schept waarvoor het bedoeld had moeten zijn. Het creëert juist verwarring met betrekking tot begrippen en definities, , legt verdere verplichtingen op die niet in de Concept Code zijn opgenomen en versterkt de onevenwichtigheid. De vraag rijst dan ook wat de status is van deze Concept Toelichting.

Tekstueel commentaar en commentaar op de opbouw en volgorde van het stuk is in deze reactie slechts summier opgenomen. Dit laat onverlet dat wij vinden dat de kwaliteit van de

Concept Code en de Concept Toelichting veel te wensen overlaat nu begrippen en/of definities niet op eenduidige wijze worden gebruikt.

Opdracht Minister

We willen deze inleiding afsluiten met de constatering dat de schrijfgroep van de Concept Code de opdracht van de Minister van Economische Zaken Kamp ver te buiten gegaan, althans zij heeft zich niet gehouden aan de opdracht. De nieuwe gedragscode zou (i) *'de rechten en plichten van beide partijen duidelijk en evenwichtig moeten beschrijven'*, (ii) dat deze *'in de sector breed gedragen moet worden'* (onderstreping AH/Etos/Gall & Gall), en (iii) dat de nieuwe gedragscode ook *'handreikingen bevat voor het gedurende de looptijd aanpassen van overeenkomsten aan veranderende omstandigheden'*. Anders gezegd: het doel van de Concept Code is de bevordering van de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer. De Minister verwoordt dat als volgt in zijn brief aan de Tweede Kamer van 20 oktober 2014: *"Mijn inzet is erop gericht voortgang te bevorderen en de sector in staat te stellen om samen te komen tot een gedragen en werkbaar gedragscode en geschillenbeslechting."* AH/Etos/Gall & Gall stellen dat met de voorliggende Concept Code aan die opdracht van de minister niet is voldaan en dat deze Concept Code niet voldoet aan de gegeven opdracht. Hieronder zullen we diverse voorbeelden geven ter onderbouwing daarvan.

De Concept Code

Hoofdstuk 1 | Definities:

De definities en begrippen in de Concept Code kennen vele varianten of worden niet op een eenduidige wijze gebruikt. Zo wordt bijvoorbeeld *'franchise'* in de Concept Code verschillend uitgelegd aan de hand van het begrip *Franchise, Franchiseformule, Franchisegever, Franchisenemer* en *Franchiseovereenkomst*. Er wordt geen aansluiting gezocht bij reeds bestaande definities (bijvoorbeeld die uit de Richtsnoeren bij de Europese groepsvrijstellingsverordening). In de Concept Toelichting wordt aan voornoemde begrippen weer andere betekenissen gegeven. Zo wordt in de Concept Toelichting de term *'franchiseovereenkomst'* ineens uitgebreid met *'alle overeenkomsten die partijen met elkaar zijn aangegaan'*, wat zou betekenen dat bijvoorbeeld ook een huurovereenkomst hieronder komt te vallen.

Een ander begrip dat tot veel verwarring leidt zijn de verschillende benamingen die betrekking hebben op het gebied waar de franchisenemer zijn onderneming exploiteert variërend van

exclusiviteitsgebied, contractsgebied, marketinggebied, rayon, geografische regio tot marktgebied.

Dit zijn slechts twee voorbeelden van slordige definities die in de praktijk zullen leiden tot onduidelijkheid en misverstanden.

Exclusiviteitsrechten

1.8 b: Het lijkt erop alsof hier de mogelijkheid van digitale verkoop van goederen en/of diensten door franchisegever binnen een overeengekomen exclusiviteitsgebied van een franchisenemer wordt uitgesloten. Als dit wordt bedoeld dan is deze definitie niet in overeenstemming met het Mededingingsrecht en de vigerende jurisprudentie ter zake. Omni-channel is de nieuwe werkelijkheid. Dit betekent dat franchisegevers en –nemers bilateraal afspraken dienen te maken ten aanzien van e-commerce activiteiten, in plaats van het opnemen van een algemeen verbod in de Concept Code.

Hoofdstuk 2 | Algemene principes

2.1 Doel van de samenwerking

De Concept Code geeft aan: *“Binnen de context van de afspraken die zijn vastgelegd in de franchiseovereenkomst streven franchisegever en franchisenemer naar een evenwichtige samenwerking.”* Vervolgens worden er 18 verplichtingen van de franchisegever opgesomd en 7 van de franchisenemer, waarbij de verplichtingen van de franchisenemer in de Concept Code beperkt zijn tot het verrichten van een inspanning, dan wel zodanig zijn geformuleerd dat de franchisegever zijn zorgplicht kan vervullen. Hier dreigt uit het oog te worden verloren dat het bij franchise gaat om een samenwerking tussen (juridisch en financieel) zelfstandige en onafhankelijke ondernemers (met eigen ondernemersrisico). Franchise houdt in dat een franchisegever aan zijn individuele franchisenemers het recht verleent en hen de verplichting oplegt om een bedrijf te exploiteren volgens het concept van de franchisegever. De Concept Code leidt ertoe dat de vrijheid van ondernemen disproportioneel wordt aangetast. De opgenomen verplichtingen van de franchisegever beperken in grote mate zijn contractsvrijheid. Bijvoorbeeld waar het de beëindiging, verlenging of nieuwe contractspartij betreft, hetgeen in strijd is met de geldende jurisprudentie met betrekking tot de mogelijkheid om duurovereenkomsten te beëindigen. Zo lijkt de Concept Code erop aan te sturen dat Franchisegevers tot in de eeuwigheid nieuwe franchiseovereenkomsten dienen aan te bieden aan hun franchisenemers. Voorts is niet duidelijk wat wordt bedoeld met *‘niet op onredelijke*

gronden bij de verplichtingen van franchisegever, als ook de verplichting *'om nooit meer zekerheden te vragen van de franchisenemer dan in redelijkheid noodzakelijk is'*. Wat is (on)redelijk? Wie bepaalt dat? Dit zijn open normen die onnodig onduidelijkheid creëren. Kennelijk kan de Concept Code, naast de wet en jurisprudentie, een eigen invulling geven aan het begrip *'te goeder trouw'*. Dat is overbodig, nu daarvoor immers een beroep op de wet en rechtspraak kan worden gedaan.

Ook al wordt *'evenwichtig'* als doel gesteld, de inhoud van hoofdstuk 2 laat geen evenwichtige samenwerking zien. Het is toch op zijn minst bijzonder te noemen dat de *'verplichting om de franchiseovereenkomst na te leven'* niet als verplichting van de franchisenemer is opgenomen en wel als verplichting van de franchisegever. De Concept Code zou – als zijnde een gedragscode – *'slechts'* uitgangspunten en aanwijzingen dienen te bevatten voor de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer. In de Concept Code worden deze uitgangspunten eenzijdig ingekleurd met veelal verplichtingen voor de franchisegever. Het ontbreekt derhalve aan een juiste balans.

2.6 Communicatie en overleg

De franchiseovereenkomst is in de basis een individuele overeenkomst tussen een franchisegever en franchisenemer: twee afzonderlijke zelfstandige ondernemingen met eigen rechten en plichten. De Concept Code zou voor de samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer zou uitgangspunten en aanwijzingen moeten bevatten, doch gaat veel verder en geeft keer op keer invulling door het opleggen van vergaande verplichtingen (i.c. aan de franchisegever) of benoemt al de consequenties in een bepaalde situatie. Dat is niet de functie of bedoeling van een Concept Code, sterker gesteld, het opleggen van dergelijke strikte bepalingen komen in strijd met de contractsvrijheid die partijen hebben. Het geven van aanwijzingen volstaat.

Een franchisevereniging of ander overlegorgaan kan, in bepaalde situaties, relevant zijn om de collectieve franchisenemersbelangen op een effectieve wijze te behartigen. Een franchisevereniging kan meerdere doelen dienen. Dit is per formule verschillend. Of een franchisevereniging slechts een overlegorgaan is voor franchisenemers onderling of dat het verenigingsbestuur ook gesprekspartner is voor de franchisegever, is aan de partijen binnen een betreffende formule zelf te bepalen. Daarvoor zou bijvoorbeeld een reglement franchiseraad kunnen worden opgesteld, waarin zowel franchisegever als – nemers zitting hebben. De rol cq invulling van een overlegorgaan of franchisevereniging dient per formule geregeld te worden en niet gedetailleerd te worden voorgeschreven in een Concept Code.

Daarnaast bevat ook dit hoofdstuk een groot aantal open en vage normen. Gegevens worden vertrouwelijk behandeld, maar wat wordt bedoeld met de bepaling: “*gaan zij in ‘redelijkheid’ vertrouwelijk om met de aan hen verstrekte gegevens*”? Aan dergelijke vage formuleringen kan een franchisegever geen relevant recht ontleen. Zo is het bijvoorbeeld ook niet duidelijk wat bedoeld wordt met: ‘*op goede gronden*’, ‘*redelijkheid*’, ‘*voldoende draagvlak*’, ‘*majeure aangelegenheden*’ of ‘*majeure wijzigingen*’. Een franchisegever dient vanuit commercieel oogpunt of toekomstvisie zelfstandig te kunnen besluiten om belangrijke wijzigingen in zijn formule aan te brengen. Snel veranderende maatschappelijke en technologische ontwikkelingen maken het continue bijstellen van de formulestrategie noodzakelijk. Hiervoor heeft de franchisegever de ruimte nodig. Dit impliceert een noodzakelijke wederzijdse bereidheid van franchisegever en franchisenemer snelle aanpassingen van (contractuele) afspraken door te voeren. De nu in de Concept Code opgenomen verplichting om met franchisenemers (of een vertegenwoordiging daarvan) tot instemming te komen over wijzigingen in de formule van Franchisegever, maakt dat de formuleontwikkeling vertraagd kan worden en op zijn slechtst tot stilstand kan komen.

Denk daarnaast bijvoorbeeld aan e-commerce en privacy. De Concept Code staat dit nu niet toe, maar bepaalt wel wat er moet gebeuren als een individuele franchisenemer ‘*op goede gronden*’ een dergelijke wijziging niet wenst door te voeren. De Concept Code schrijft in dat geval voor dat de franchisegever mee dient te werken aan een beëindiging van de franchiseovereenkomst met deze franchisenemer, waarbij de franchisegever zich niet mag beroepen op een overeengekomen concurrentiebeding. In het geval dat er binnen de groep van franchisenemers geen ‘voldoende’ draagvlak is, mag een grote wijziging niet worden doorgevoerd. Beide bepalingen leveren een vergaande beperking van de autonomie en contractsvrijheid van de franchisegever op. Op welke rechtsgrond dient een franchisegever eigenlijk aan een dergelijke beperking van zijn rechten mee te werken?

Hoofdstuk 3 | Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht

Zonder ook hier volledig in detail te gaan, bijgaand een aantal opmerkingen mbt de informatieplicht voor de franchisegever. Uitvoerige verplichtingen voor de franchisenemer zijn niet opgenomen.

Artikel 3.3 heeft het over ‘objectief, verifieerbaar en niet misleidend’. Artikel 3.5 heeft het over schriftelijk, objectief en correct. Daarnaast is ‘*objectief informeren*’ een vaag begrip. Het verdient aanbeveling om het woordgebruik te stroomlijnen.

In 3.4 staat weer een open norm: wat is in dit geval een redelijke termijn?

Daarnaast is in 3.5 een onduidelijke en niet werkbare informatieverplichting opgenomen voor franchisegever bij verlenging van de franchiseovereenkomst (zeker voor een franchisegever met meer dan 800 franchisewinkels waarbij in principe elke 5 jaar een mogelijke verlenging speelt).

De "catch all" bepaling onder 3.6m gaat ver: *"Alles wat verder voor de franchisenemer nodig is om tot een goede, zorgvuldige beslissing te komen over het sluiten van de franchiseovereenkomst."* Ook hier is de Concept Code onduidelijk en leidt uiteindelijk tot misverstanden. Tevens dient (het volledig ontbreken van) de wederkerigheid voor de franchisenemer hier in ogenschouw te worden genomen.

Hoofdstuk 4 | De franchiseovereenkomst

Artikel 4.1 bepaalt : *"De franchiseovereenkomst dient in overeenstemming te zijn met nationale en Europese wetgeving en de Concept Code."* In tegenstelling tot de Europese Ere Code inzake Franchise, waarin ook de zinsnede *"en deze Ere Code"* is opgenomen, gaat de Concept Code veel verder door concrete invulling te geven aan verplichtingen. Dat druist wederom in tegen de contractsvrijheid van partijen. Verder worden in dit hoofdstuk bepalingen opgenomen die niets toevoegen aan het geldend recht, zoals bijvoorbeeld de bepaling in 4.5 inzake het non-concurrentiebeding. En welke overeenkomst is wel voor eenzijdige wijziging vatbaar (4.6)? Dat laatste laat onverlet dat een franchisegever om haar moverende redenen gerechtigd is, en moet blijven, om een aan hem toekomend intellectueel eigendomsrecht, zoals een beeldmerk, dan wel ieder ander onderdeel van de formule, eenzijdig te veranderen.

Ook de bepaling dat door franchisegever verzamelde consumentendata beschikbaar moet worden gesteld aan franchisenemers bestaat geen rechtsgrond en hoort niet thuis in de Concept Code. Zo gaat een dergelijk gebod volledig voorbij aan de (substantiële) investeringen die door franchisegever zijn gedaan ten behoeve van het opzetten van loyaliteitsprogramma's en de kosten en investeringen voor de exploitatie van een webwinkel. Los van de verwarring die bij consumenten kan ontstaan met wie zij nu van doen hebben (rekening houdend met het feit dat consumenten hun boodschappen doen in meerdere winkels van AH of Etos of Gall & Gall). Daarbij dient nadrukkelijk te worden gewezen op het risico dat iedere inbreuk op een ander (privacy)recht, afbreuk doet aan het merk van de formule.

Ook hier ontbreekt het bij de Concept Code aan een juiste balans.

Conclusie

Wat ter consultatie voorligt is een Concept Code die veel open en vage normen bevat die in de praktijk tot onduidelijkheid en discussies zullen leiden. Bovenstaand commentaar laat zien dat de Concept Code te veel op de stoel van de partijen gaat zitten: de Concept Code geeft invulling in plaats van aanwijzingen. Daarnaast is de Concept Code te eenzijdig opgesteld. Het komt ons voor dat de plichten van de franchisenemer onderbelicht zijn, waarbij de franchisenemers vergaand worden beschermd ten laste van een vergaande zorgplicht van de franchisegever. De franchisenemer krijgt daarmee in juridische zin een status aparte ten opzichte van soortgelijke partijen, zoals handelsagenten en andere distributeurs. De contractsvrijheid van beide partijen wordt door de Concept Code op een niet acceptabele wijze ingeperkt. Door het veelvuldige gebruik van open en vage normen zal de Concept Code eerder discussies dan consensus opleveren tussen franchisenemers en een franchisegever. Wij moeten helaas concluderen dat de huidige Concept Code niet in de gewenste duidelijkheid en een evenwichtige belangenafweging voorziet.

Een aangepaste Concept Code voor de franchise sector zou volgens ons kunnen bijdragen om mogelijke misstanden in deze sector te voorkomen. Echter, om een werkbare Concept Code te realiseren, dient deze te voorzien in gebalanceerde, heldere en duidelijke aanwijzingen voor zowel franchisegevers als franchisenemers, binnen de kaders van de geldende wetgeving en jurisprudentie. Daarnaast is iedereen gebaat bij een Concept Code die breed toepasbaar is en breed draagvlak heeft. Een Concept Code die voor meerdere branches en voor zowel kleine als grotere franchiseorganisaties relevant is.

De Concept Code zoals die nu voorligt kan en zal door de hiervoor genoemde argumenten en onze ruim 30-jarige praktijkervaring niet door Albert Heijn, Gall & Gall en Etos worden onderschreven. Wij zijn graag bereid onze medewerking te verlenen aan het tot stand brengen van een werkbare, breed gedragen, gebalanceerde en verbeterde Concept Code.

Namens Albert Heijn, Etos, en Gall & Gall,



Maarten Schoonus
Senior Vice President Franchise Account Management

Consultatie NFC
consultatieNFC@minez.nl

Veghel, 16 juli 2015

Betreft: Zienswijze Jumbo Supermarkten B.V. ter zake van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code

Geachte dames en heren,

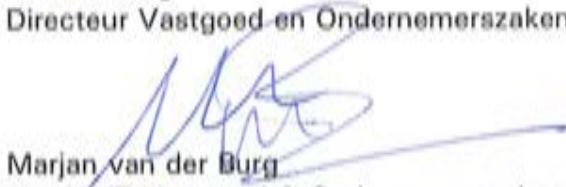
Bijgaand doen wij u toekomen de zienswijze van Jumbo Supermarkten B.V. op de thans voorliggende consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code. Wij verwijzen u naar de inhoud van deze code.

Tevens ontvangen wij graag een bevestiging van de ontvangst van deze zienswijze.

Met vriendelijke groet,
Jumbo Supermarkten B.V.



Jan Heuving
Directeur Vastgoed en Ondernemerszaken



Marjan van der Burg
Hoofd JZ Vastgoed & Ondernemerszaken

Marco Boers
Manager Ondernemerszaken



Bijlage: Zienswijze

JUMBO

**ZIENSWIJZE VAN JUMBO SUPERMARKTEN B.V. OP DE CONSULTATIEVERSIE
VAN DE NEDERLANDSE FRANCHISE CODE EN DE BIJBEHORENDE TOELICHTING
D.D. 16 JUNI 2015 IN HET KADER VAN DE CONSULTATIE VAN DE BRANCHE**

JUMBO SUPERMARKTEN B.V.

16 JULI 2015

INHOUDSOPGAVE

- 1. INLEIDING**
- 2. SAMENVATTING EN CONCLUSIE**
- 3. ACHTERGROND EN GESCHIEDENIS JUMBO**
- 4. GEVOLGDE PROCEDURE T.A.V. TOTSTANDKOMING VAN DE (CONCEPT) NEDERLANDSE FRANCHISE CODE**
- 5. REACTIE OP INHOUD VAN DE (CONCEPT) NEDERLANDSE FRANCHISE CODE**
- 6. REACTIE OP DE INHOUD VAN DE TOELICHTING BEHORENDE BIJ DE (CONCEPT) NEDERLANDSE FRANCHISE CODE**
- 7. INCONSEQUENTE TERMINOLOGIE EN DOUBLURES**
- 8. VOORSTEL TER VERBETERING EN VERVOLGSTAPPEN**

ZIENSWIJZE VAN JUMBO SUPERMARKTEN B.V. OP DE CONSULTATIEVERSIE VAN DE NEDERLANDSE FRANCHISE CODE EN DE BIJBEHORENDE TOELICHTING D.D. 16 JUNI 2015 IN HET KADER VAN DE CONSULTATIE VAN DE BRANCHE

Ingediend door: Jan Heuving, Directeur Vastgoed en Ondernemerszaken, Marjan van der Burg, Hoofd JZ Vastgoed en Ondernemerszaken en Marco Boers, Manager Ondernemerszaken

Namens: **Jumbo Supermarkten B.V.**

Datum: 16 juli 2015

1. INLEIDING

- 1.1 Minister Kamp van Economische Zaken (EZ) heeft de franchisector gevraagd om een franchisecode voor de gehele sector te ontwikkelen en een daaraan gekoppeld voorstel voor geschillenbeslechting. Indien de sector deze zelfregulering goed realiseert ziet hij af van specifieke wet- en regelgeving.
- 1.2 De afgelopen maanden is door een ‘Schrijfcommissie’ onder coördinatie van het Ministerie van EZ gewerkt aan deze Nederlandse Franchise Code (NFC). Dit heeft geresulteerd in een consultatieversie van de NFC (de **concept Code**) welke vanaf 16 juni jl. tot en met 28 juli 2015 ter consultatie voorligt aan de branche.
- 1.3 Middels de onderhavige zienswijze reageert Jumbo Supermarkten B.V. (**Jumbo**) op de concept Code en de bijbehorende toelichting. Nu de onderdelen geschillenbeslechting en werking en rechtskracht van de concept Code thans nog niet duidelijk zijn, behoudt Jumbo zich expliciet het recht voor om in een later stadium aanvullende opmerkingen te maken.

2. SAMENVATTING EN CONCLUSIE

- 2.1 De Minister heeft het initiatief genomen tot het ontwikkelen van een concept Code naar aanleiding van Kamervragen over misstanden en frauduleuze praktijken in de franchise sector. Uiteraard is het toe te juichen dat er getracht wordt deze praktijken uit te bannen en Jumbo onderschrijft dit. Niettemin is het goed om in het oog te houden dat in een normale situatie zowel franchisegever als franchisegever voornamelijk grote gezamenlijke belangen hebben, namelijk belang bij een sterke franchiseformule, bij goed draaiende winkels en bij een gezond verdienmodel. Het doel van franchise is om het franchiseconcept gezamenlijk zoveel mogelijk te optimaliseren. Franchise is een succesvolle samenwerkingsvorm gebleken. Franchise vraagt om wederzijds vertrouwen en kan ook alleen succesvol zijn als zowel franchisegever als franchisenemer op een constructieve manier met elkaar samenwerken. De huidige consultatieversie van de concept Code gaat evenwel in grote mate uit van wantrouwen en van tegenstrijdige belangen. Wat Jumbo betreft is dat geen geschikt uitgangspunt voor een algemeen geldende franchisecode.
- 2.2 De concept Code zou primair een vangnet moeten zijn voor die gevallen waarin partijen nagenoeg niets met elkaar afspreken. Deze concept Code gaat evenwel op de stoel zitten van partijen en schrijft allerlei zaken dwingend voor. Hiermee wordt er in het geheel geen rekening gehouden met reeds gemaakte afspraken of met het feit dat partijen mogelijk een hele andere invulling willen geven aan bepaalde zaken. Ook wordt er geen rekening gehouden met de financiële impact en consequenties die dergelijke – commerciële - afspraken plegen te hebben.
- 2.3 Daarnaast is Jumbo van mening dat de concept Code een onevenwichtig document is. Aan de ene kant krijgen franchisenemers (te) veel zeggenschap over de formule en het beleid van franchisegever

en aan de andere kant wordt de verantwoordelijkheid voor het succes van de franchisenemer grotendeels bij de franchisegever neergelegd in plaats van het basisprincipe van franchise “ondernemen voor eigen rekening en risico”. Verder wordt er in de concept Code afgeweken van leidende rechtspraak omtrent franchise (o.a. op het punt van de prognoses) en van in Nederland algemeen geldende rechtsbeginselen (o.a. het recht om een duurovereenkomst op te kunnen zeggen).

- 2.4 Jumbo juicht de komst van een franchisecode toe, maar heeft grote bezwaren tegen zowel de inhoud als het gevolgde proces voor de totstandkoming van de huidige concept Code. De concept Code is niet geschikt om als franchisecode de branche te binden en doet geen recht aan een op zich zelf succesvolle samenwerkingsvorm.
- 2.5 Bij Jumbo is er vanwege bovenstaande bezwaren, die hieronder nader worden toegelicht, geen draagvlak voor het onderhavige consultatiedocument.

3. ACHTERGROND EN GESCHIEDENIS JUMBO

Geschiedenis Jumbo supermarkten

- 3.1 Jumbo is een familiebedrijf met meer dan 90 jaar historie van groothandel naar franchisebedrijf. Jumbo heeft na de overname van Super de Boer en C1000 op dit moment 580 winkels waarvan 385 in franchise. Jumbo is daarmee het tweede food retail bedrijf in Nederland groeiend naar een marktaandeel van 20 % met een omzet ca. 6 miljard euro en ca. 30.000 werknemers.

Verhouding en overlegstructuur met Jumbo franchisenemers

- 3.2 De franchisenemers van Jumbo zijn verenigd in de Franchise Vereniging Jumbo (OVJ) welke op basis van gelijkwaardigheid periodiek overleg voert met Jumbo waarvan de systematiek en de onderwerpen zijn vastgelegd in een convenant. Een en ander onder het motto “Samen, Ondernemen en Winnen.”

Jumbo franchisegever van het jaar

- 3.3 Jumbo is uitgeroepen tot franchisegever van het jaar 2014 en hanteert de principes van vertrouwen, erkenning van elkaars rol en transparantie.

4. GEVOLGDE PROCEDURE T.A.V. TOTSTANDKOMING VAN DE (CONCEPT) NEDERLANDSE FRANCHISE CODE

Opdracht Minister

- 4.1 De opdracht van de Minister volgens de brief d.d. 20 oktober 2014 aan de Tweede Kamer luidt als volgt:

“De nieuwe nationale gedragscode dient de rechten en plichten van beide partijen duidelijk en evenwichtig te beschrijven en moet breed gedragen worden. Een nieuwe code zou duidelijkheid moeten bieden omtrent bijvoorbeeld transparantie en informatieplichten, termijnen bij beëindiging van de franchiseovereenkomst, e-commerce en concurrentiebedingen. (...) De gedragscode moet ook handreikingen bevatten voor het gedurende de looptijd aanpassen van overeenkomsten aan veranderende omstandigheden. (...) Ook het proces van opstellen van een nieuwe code is belangrijk omdat het dwingt tot dialoog en bijdraagt aan wederzijds begrip.”

alsmede:

“Tenslotte bestaat de behoefte aan zodanige koppeling van de gedragscode aan de franchiseovereenkomsten dat het normenkader van de code ook een rol zal spelen bij de beoordeling van geschillen over de overeenkomst door een rechter of geschillencommissie. In de huidige rechtspraak wordt de bestaande Erecode niet betrokken bij de beoordeling van het geschil. Partijen zouden dit graag anders zien. Een manier waarop dit zou kunnen worden gerealiseerd is het benoemen van de code in de individuele overeenkomsten vergelijkbaar met een stelsel van ‘algemene voorwaarden’ waaraan partijen ook gehouden mogen worden.” (onderstrepingen Jumbo)

- 4.2 Er is volgens Jumbo geen sprake van een duidelijke en evenwichtige gedragscode. Dit zal worden toegelicht in de hoofdstukken 5, 6 en 7 hieronder. Verder is de concept Code geen door de branche breed gedragen document, hetgeen duidelijk naar voren kwam tijdens de informatiebijeenkomst georganiseerd door de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV) d.d. 25 juni jl, tijdens welke bijeenkomst bleek dat er veel weerstand was tegen de inhoud van de concept Code, zowel geuit door grote franchiseformules, waartoe Jumbo behoort, zijnde een van de grootste franchiseformules in Nederland (zie ook hoofdstuk 3), als door kleine(re) franchiseformules.

Onduidelijkheid rechtskracht en werking van de concept Code

- 4.3 Zoals blijkt uit de door de Minister aan de Voorzitter van de Tweede Kamer verzonden brief d.d. 20 oktober 2014, was bij het verstrekken van de opdracht het uitgangspunt dat er een gedragscode zou worden ontwikkeld, welke gedragscode in de franchiseovereenkomst van toepassing zou kunnen worden verklaard door de contractspartijen, net zoals dit ook kan gebeuren met algemene voorwaarden. Dat gaat uit van een situatie waarin de gedragscode optioneel, desgewenst, door partijen zou kunnen worden toegepast. Er kan derhalve op basis van deze eerdere correspondentie uitgegaan worden van een facultatief, optioneel stelsel. Op zodanige wijze is het proces tot nu toe dan ook door Jumbo gevolgd.
- 4.4 Evenwel zijn er recentelijk uitingen gedaan door leden van de Schrijfcommissie en/of denktank, tijdens de informatiebijeenkomst georganiseerd door de NFV, op basis waarvan het onduidelijk is of de concept Code inderdaad, zoals eerder gecommuniceerd, optioneel toe te passen zal zijn, of dat er thans door de Schrijfcommissie ideeën zijn voor een verdergaand document, dat algemeen verbindend verklaard zal worden (voor zover dat laatste overigens juridisch-technisch mogelijk is). In dat laatste geval zou de concept Code uiteraard een veel verder strekkend gevolg hebben dan initieel de gedachte was. De vraag die gesteld kan worden is of de concept Code dan nog wel in overeenstemming met de verstrekte opdracht is opgesteld. Mocht het de gedachte zijn van de Schrijfcommissie c.q. Minister om de concept Code verplicht op te leggen aan de franchise sector dan maakt Jumbo grote bezwaren tegen het proces dat tot nu toe gevolgd is, zoals hieronder nader zal worden toegelicht.
- 4.5 Ook zou dit tal van vragen oproepen. Immers met een wettelijk kader is het gebruikelijk dat dit in beginsel regelend recht is waarvan partijen contractueel kunnen afwijken. Alleen van die bepalingen die expliciet in de wet als dwingend recht worden aangemerkt kan men niet contractueel afwijken. Stel dat de franchisecode als verbindend zou worden aangemerkt, dan is het maar zeer de vraag of het dan niettemin mogelijk is om hiervan alsnog contractueel af te wijken.
- 4.6 Kortom, het tot nu toe gevolgde proces en het uit elkaar halen van enerzijds de inhoud van de concept Code en anderzijds de rechtskracht / werking van de concept Code is zeer onwenselijk.

Onduidelijkheid geschillenbeslechting

- 4.7 Náást het feit dat de rechtskracht en werking van de concept Code nog niet bekend is gemaakt, is het ook niet duidelijk of en zo ja, wat voor een geschillenregeling er gaat komen in relatie tot de concept Code. Dit is eveneens een zeer onwenselijke situatie. Immers hoe kan men zich een goed beeld vormen van de concept Code en bijbehorende toelichting als het onbekend is of er een separate geschillenregeling gaat komen en zo ja, hoe deze er uit gaat zien? Dit kan niet los van elkaar gezien worden maar moet juist in samenhang met elkaar bezien worden.

Samenstelling Schrijfcommissie en onvoldoende transparantie

- 4.8 Hoe kan de Schrijfcommissie betogen dat het hier om een breed gedragen franchisecode gaat terwijl de achterban gedurende de totstandkoming nooit is geraadpleegd? Verder is het niet transparant door wie de Schrijfcommissie zich heeft laten adviseren in het totstandkomingsproces. Wie maken onderdeel uit van de denktank(s) van de franchisenemers? Dit willen de franchisenemersvertegenwoordigers die zitting hebben in de Schrijfcommissie niet openbaar maken. Dit is zeer opmerkelijk nu er juist een opdracht ligt van de Minister waarin transparantie en informatieplichten als essentieel worden bestempeld!
- 4.9 Jumbo is aldus van mening dat er bij de totstandkoming van de gedragscode – die nu ter consultatie voorligt - geen zorgvuldig en een onvoldoende transparant proces is gevolgd. Ten eerste is het geen breed gedragen document en vertegenwoordigt de Schrijfcommissie slechts een zeer beperkt aantal partijen, ten tweede is er gedurende het proces te weinig transparantie betracht, ook omtrent de geraadpleegde adviseurs. Ten derde ligt er een document ter consultatie voor dat onvoldoende rekening houdt met de belangen van Jumbo.
- 4.10 Voor zover de NFV meent dat zij de belangen van Jumbo tot op heden heeft behartigd in dit proces, is zij hierin niet geslaagd. Jumbo distantieert zich derhalve uitdrukkelijk van het proces rondom en de inhoud van de concept Code. Mocht de NFV de concept Code, in deze of gewijzigde vorm, onderschrijven, zal Jumbo genoodzaakt zijn haar lidmaatschap van de NFV op te zeggen.
- 4.11 Om vervolgens het document dat onder die omstandigheden is opgesteld onaangekondigd op 16 juni jl. te presenteren als “breed gedragen” strookt niet met de werkelijkheid. En dat de consultatieperiode vervolgens midden in de zomer gepland is (eindigend per 28 juli 2015) doet naar de mening van Jumbo volstrekt geen recht aan de met de gedragscode gemoeide (grote) financiële en commerciële belangen. Jumbo roept de Schrijfcommissie op om de consultatieperiode tot minimaal 1 november 2015 te verlengen.

Onduidelijkheid en geen transparantie vervolgtraject

- 4.12 Voorts is Jumbo het niet eens met het feit dat is aangekondigd dat de Schrijfcommissie vervolgens zelf kan gaan kijken wat zij met de input en opmerkingen gaat doen om vervolgens de “eindversie” op 3 september 2015 aan de Minister te overhandigen. Dit is geen transparant proces en zo is het volstrekt onduidelijk wat de Schrijfcommissie gaat doen met de verschillende commentaren en hoe zij deze gaat afwegen en duiden.

Franchiseformules afkomstig uit het buitenland

- 4.13 Ten aanzien van het gevolgde proces is het naar mening van Jumbo verder onbegrijpelijk dat buitenlandse, in Nederland opererende franchiseformules in het geheel geen stem krijgen in de hele discussie, nu de concept Code alleen in het Nederlands is opgesteld en Economische Zaken het kennelijk niet nodig acht buitenlandse franchiseformules over de op handen zijnde gedragscode te informeren.

Tussentijdse conclusie

4.14 **Concluderend** is Jumbo van mening dat het gevolgde proces rondom de totstandkoming van de concept Code onzorgvuldig en ontoereikend is.

5. REACTIE OP INHOUD VAN DE (CONCEPT) NEDERLANDSE FRANCHISE CODE

Inleiding

5.1 Naar de mening van Jumbo schiet de concept Code haar doel volstrekt voorbij. De bedoeling was om een gedragscode te ontwikkelen teneinde vermeende misstanden in de branche te voorkomen. Er zou meer duidelijkheid moeten komen over wat franchisegevers en franchisenemers van elkaar mogen verwachten en hoe men met elkaar en elkaars gerechtvaardigde belangen om gaat en waarover het wenselijk is dat van te voren schriftelijke afspraken worden gemaakt. Het gaat dan met name om die franchiseondernemingen waar de basis afspraken kennelijk niet goed zijn vastgelegd. Bij Jumbo is dat niet het geval en zijn er uitvoerige afspraken en allerlei overlegstructuren tussen Jumbo en de ondernemersvereniging en de individuele franchisenemers, zoals nader toegelicht in hoofdstuk 3.

5.2 Gegeven het specifieke karakter van een franchiserelatie zal het in de praktijk zo zijn dat indien een franchisenemer het slechter doet dan gepland en daardoor in financiële problemen komt, de franchisegever daar ook direct bij wordt betrokken aangezien de franchisenemer in betalingsmoeilijkheden zal komen en de franchisegever de franchisenemer op allerlei manieren zal trachten te ondersteunen. Dit in tegenstelling tot een franchisenemer die het beter doet dan verwacht, immers daar profiteert de franchisegever niet van mee. Deze vorm van asymmetrie betekent automatisch een nadeel voor de franchisegever en kan karakter krijgen van "*wel de lasten niet de lusten*". Gegeven deze reeds aanwezige financiële asymmetrie is een verdergaande vorm van asymmetrie in juridische rechten en plichten zoals nu in de concept Code vastgelegd zeer onwenselijk. Dit doet afbreuk aan het uitgangspunt van een gelijkwaardige zakelijke relatie tussen twee zelfstandige entiteiten.

5.3 Het geven van meer rechten aan individuele franchisenemers is niet alleen onwenselijk voor franchisegevers, maar ook voor franchisenemers als collectief. Immers deadlock situaties in formule ontwikkeling of andere noodzakelijke besluiten die niet of met vertraging genomen moeten worden benadelen het collectief ten opzichte van concurrenten die niet met franchise werken. Franchise kan zich door middel van de concept Code buiten spel zetten en daarmee verworpen tot een zichzelf bedreigende ondernemingsvorm. Ook in verband met niet of slecht functionerende franchisenemers is het in het belang van het collectief dat de franchisegever slagvaardig kan handelen, anders gaan de "*goeden onder de kwaden*" leiden.

Wat is franchise?

5.4 In feite is franchise een unieke vorm van samenwerking, die zich doorgaans kenmerkt door het onder één naam naar buiten toe treden, maar welke vormen van samenwerking een zeer eigen en verschillende invulling kunnen krijgen. Er zijn hele nauwe vormen van samenwerking, waarbij de uniformiteit voorop staat, er zijn ook veel lossere vormen van franchise, er is franchise voor diensten, er zijn hele grote franchisegevers, maar ook kleine, net zoals er kleine franchisenemers zijn en grote franchisenemers met meerdere vestigingen. Er zijn franchiseformules met veel vastgoed en franchise locaties in eigendom of in hoofdhuur en er zijn formules die dat (nagenoeg) niet hebben. Kortom, franchise is er in allerlei soorten en smaken.

Reikwijdte: voor alle franchiseformules?

5.5 In een gedragscode voor franchise moet uiteraard de hele franchisebranche zich kunnen herkennen. De Europese Erecode zou hiervoor als basis gaan dienen. In de Erecode staan normen en beginselen (deels gedateerd) die geen bindende werking hebben in Nederland. In de huidige concept Code is er

evenwel geen balans gevonden. De concept Code biedt aan de ene kant veel detailopdrachten aan de andere kant bevat het veel open en ongedefinieerde normen. Bovendien bepaalt de concept Code nu niet **waarover** afspraken tussen partijen gemaakt moeten worden, hetgeen toch de opdracht was van de Minister, maar bepaalt vooral **wat** partijen moeten afspreken. Daarmee wordt de contractsvrijheid, tussen twee professionele partijen, op een grove wijze aangetast. Ook doet dit in het geheel geen recht aan de gedachte dat dit één gedragscode zou worden voor de hele franchisebranche. Wat voor een franchisegever in de food retail misschien gebruikelijk is, is voor een franchisegever in een geheel andere branche mogelijk totaal onwerkbaar. En wat voor een grote franchiseformule gebruikelijk kan zijn, zoals het hebben van een franchisevereniging, kan voor een (zeer) kleine franchiseformule een obstakel zijn. Ieder franchiseconcept heeft zo zijn eigen specifieke invulling. Partijen zouden de ruimte moeten krijgen om die invulling zelf te geven. In de huidige concept Code is deze ruimte er niet en tast daarmee zowel de contractsvrijheid als het ondernemerschap van zowel de franchisegevers als de franchisenemers aan.

- 5.6 De concept Code neemt verder stelling in op een aantal onderwerpen door één mogelijkheid als de waarheid neer te zetten, zoals bijvoorbeeld ten aanzien van de reikwijdte van de formule, exclusiviteitsrechten, gebruik van internet, consumentendata e.d., terwijl hier geheel andere keuzes in mogelijk en zelfs wenselijk kunnen zijn.

Financiële impact en consequenties

- 5.7 Daarnaast is het opvallend dat er een heel aantal commerciële keuzes reeds gemaakt worden in de concept Code voor de franchisegever en franchisenemer, welke keuzes een grote financiële impact hebben, zonder dat de financiële gevolgen vervolgens worden geadresseerd. Dit is zeer opmerkelijk en daarnaast onwerkbaar; immers een franchiseformule wordt ontwikkeld met een bepaald verdienmodel. Als je uit dat verdienmodel elementen gaat aanpassen – sommige zaken eruit halen of juist toevoegen - dan is het evenwicht uit het verdienmodel zoek. Het kan toch niet zo zijn dat er wel vergaande verplichtingen staan in de concept Code, zonder dat de financiële consequenties hiervan zijn doordacht en uitgewerkt? Dit is een ander groot bezwaar van Jumbo tegen de inhoud van de concept Code.
- 5.8 Kortom, veel van de in de concept Code opgenomen verregaande zaken horen, desgewenst, in een franchiseovereenkomst tussen twee partijen thuis, maar zeker niet in een algemeen geldende gedragscode! Hieronder volgt een aantal belangrijke voorbeelden.

Majeure wijzigingen formule alleen met instemming franchisenemers?

- 5.9 De concept Code stelt dat indien franchisegever niet over “*majeure aangelegenheden*” met de vereniging of met het collectief van franchisenemers tot overeenstemming komt, het niet past om wijzigingen eenzijdig door te voeren en/of het overleg te staken.
- 5.10 Deze bepaling is veel te ver strekkend voor een formule! Hiermee gaat de franchisenemer op de stoel van de franchisegever zitten. Dit is een vergaande beperking van de autonomie van franchisegevers en ook vanuit een commercieel oogpunt onwenselijk, immers zo kan er een deadlock ontstaan, een formule kan niet mee met zijn tijd en de concurrentiepositie wordt bemoeilijkt. Zie verder paragraaf 5.13 (q).

Verantwoordelijkheid franchisegever voor prestaties franchisenemer?

- 5.11 Een grootschalige verantwoordelijkheid wordt bij de franchisegever neergelegd, zelfs voor het functioneren van de franchisenemer, hetgeen haaks staat op het feit dat een franchisenemer voor eigen rekening en risico zijn onderneming drijft. Zie voor een toelichting hierop ook de paragrafen 5.13 (m), (r), (t) en 6.7 (i) en (m).

Overeenkomsten met derde partijen niet verplicht stellen?

- 5.12 De concept Code stelt dat een franchisenemer niet verplicht mag worden tot het sluiten van overeenkomsten met een derde partij die niet in direct verband staat met de uitvoering van de franchiseformule. Dit staat haaks op de dagelijkse franchisepraktijk, waarin juist inkoopvoordelen voor partijen bestaan indien zoveel mogelijk bij bepaalde leveranciers wordt afgenomen. Verder is het niet duidelijk hoe “die niet in direct verband staat met de uitvoering van de franchiseformule” dient te worden uitgelegd en dit kan en zal in de praktijk een bron van discussies en zelfs geschillen worden. Zie verder paragraaf 5.13 (k).

Artikelsgewijs commentaar op de concept Code

- 5.13 Hieronder zal artikelsgewijs worden ingegaan op de (grootste) bezwaren die Jumbo verder heeft tegen inhoud van de concept Code:

Hoofdstuk 1: Definities

- (a) De definitie van “*franchise*” in artikel 1.1 roept de vraag op waarom niet is gekozen om aan te sluiten bij de definitie van franchise uit de Richtsnoeren bij de Europese groepsvrijstellingsverordening verticale overeenkomsten dan wel de definities die zijn ontwikkeld in de jurisprudentie (zoals in het arrest Paalman/Lampenier). Immers dat is een reeds bestaande definitie en de definitie in de huidige concept Code wijkt hier vanaf.
- (b) In artikel 1.3, de definitie van “*Franchisegever*”, staat niet alleen de definitie, maar ook een verplichting tot begeleiding, welke verplichting niet thuishoort in een definitie;
- (c) In artikel 1.6 staat een definitie van “*Knowhow*” die behoorlijk complex is en waarvan het de vraag is welke doel dit dient. Bovendien treedt dit in de contractsvrijheid van een franchiseformule om zelf te kunnen bepalen welke informatie zeer vertrouwelijk is en/of tot haar knowhow behoort en zal het zeer branche- en formule-afhankelijk zijn wat een wenselijke definitie is. Ook werpt het de vraag op waarom knowhow “geoctrooieerde kennis” uitsluit;
- (d) In artikel 1.7 staat een definitie van “*Non-concurrentiebeding*” welke definitie een heel aantal extra aanvullende voorwaarden stelt om een non-concurrentiebeding vast te kunnen leggen, dit terwijl er volgens de Europese groepsvrijstellingsverordening verticale overeenkomsten reeds een juridisch kader is vastgesteld met beperkingen en voorwaarden die gesteld worden aan non-concurrentiebedingen in distributie- en franchiseverhoudingen. Niet valt in te zien waarom er in deze Code extra voorwaarden zouden moeten worden gesteld aan een non-concurrentiebeding die ook nog eens afwijken van het reeds bestaande (Europese) mededingingsrechtelijke kader;

Hoofdstuk 2: Algemene principes

- (e) In de concept Code wordt in diverse artikelen gerefereerd aan het beginsel van “*de goede trouw*”. Dit is een beginsel dat stamt uit het oud Burgerlijk Wetboek, welke term met de invoering van het nieuwe Burgerlijk Wetboek is vervangen door het beginsel van de redelijkheid en billijkheid. Nu deze Code wordt opgesteld in 2015 zou het logischer en beter zijn als de Code qua terminologie aansluit op het huidige geldende Burgerlijk Wetboek.

Artikel 2.3, verplichtingen van de franchisegever

- (f) In artikel 2.3 sub streepje 3 staat dat franchisegever zich dient in te spannen om “*de kracht en voordelen van de franchiseformule verder te ontwikkelen, te behouden en verbeteren*”, het is de vraag wat onder “*de kracht en voordelen*” moet worden verstaan, dit is een ruime en ongedefinieerde verplichting;
- (g) In artikel 2.3 sub streepje 4 staat dat franchisegever dient te zorgen voor de “*commerciële, operationele en logistieke invulling*”, hiermee gaat deze bepaling dit bepalen voor alle formules, terwijl het maar zeer de vraag is of dit aansluit bij de praktijk;
- (h) In artikel 2.3 sub streepje 6 staat dat franchisegever naleving van de overeenkomst ook “*met praktische middelen moet ondersteunen*”, het is de vraag waar dit precies op ziet en of dit aansluit bij de dagelijkse praktijk van alle c.q. het merendeel van de formules;
- (i) In artikel 2.3 sub streepje 8 worden een verplichting opgelegd om een “*toegespitste aanvangsopleiding te geven*”, de vraag is hoe deze verplichting moet worden uitgelegd, nu doorgaans algemene opleidingen en trainingen worden aangeboden en niet op maat gemaakt voor een individu. Dit soort zaken zullen op zijn minst tot hogere kosten leiden, kosten die een formule doorgaans zal willen doorbelasten aan de franchisenemer. Dus dit lijkt niet het belang van partijen te dienen;
- (j) In artikel 2.3 sub streepje 9 staat de verplichting van de franchisegever om “*schriftelijke en onderbouwde aanbevelingen*” te doen. De vraag is of hiermee niet te veel nadruk zal worden gelegd op een papieren werkelijkheid, terwijl in dit soort gevallen een franchisenemer juist behoefte kan hebben aan praktische ondersteuning op de werkvloer;
- (k) In artikel 2.3, 10e liggende streepje, staat dat “*franchisenemer niet verplicht mag worden tot het sluiten van een overeenkomst met een derde partij die niet in direct verband staat met de uitvoering van de franchiseformule*”. Dit verbod staat haaks op de dagelijkse franchisepraktijk, waarin juist inkoopvoordelen voor partijen bestaan indien zoveel mogelijk bij bepaalde leveranciers wordt afgenomen. En hoe moet “*die niet in direct verband staat met de uitvoering van de franchiseformule*” worden uitgelegd?
- (l) Vervolgens is artikel 2.3, 11e t/m 14e liggend streepje, een grove aantasting van het algemeen in Nederland erkende rechtsbeginsel dat een contractspartij het recht heeft om te bepalen met wie zij contracteert en ook het recht heeft om een overeenkomst, soms met in achtneming van een minimum opzegtermijn, te beëindigen.

Deze bepalingen werpen obstakels op om überhaupt een overeenkomst te kunnen beëindigen, terwijl dit voorbij gaat aan de opdracht van de Minister om “*duidelijkheden te bieden over termijnen bij beëindiging van de franchiseovereenkomst*” (vergelijk ook paragraaf 4.1).

De concept Code negeert deze opdracht en bepaalt vervolgens dat een franchisegever in principe eindeloos nieuwe franchiseovereenkomsten moet aanbieden aan haar franchisenemers. De vraag is of hieronder nu ook huurovereenkomsten moeten worden geschaard; een strikte interpretatie van de concept Code lijkt dit te bevestigen

(zie ook paragraaf 6.7 (c)), waardoor de zeggenschap als hoofdhuurder c.q. eigenaar op een zeer oneigenlijke wijze wordt aangetast.

Artikel 2.4, verplichtingen van de franchisenemer

- (m) In artikel 2.4, 3e liggend streepje, wat eigenlijk zou moeten gaan over de verplichtingen van de franchisenemer, wordt ineens en uit het niets de term “*zorgplicht van de franchisegever*” geïntroduceerd, zonder dat deze term ergens gedefinieerd is. Het is onwenselijk om deze term zomaar te noemen, zonder enige uitleg – want hoe ver gaat deze “*zorgplicht*”? - en daarnaast is dit een vreemde plek om over de zorgplicht van de franchisegever te beginnen.
- (n) Ook in artikel 2.4, 5e liggende streepje, wordt een verplichting van een franchisenemer uiteindelijk omgebogen tot een verplichting van franchisegever. Dat is onlogisch en onwenselijk.

Artikel 2.6, Communicatie en overleg

- (o) Artikel 2.6, 5e liggende streepje, waarom niet gewoon vertrouwelijkheid betrachten? Hoe moet “*in redelijkheid*” worden geïnterpreteerd?
- (p) Artikel 2.6, 6e liggende streepje, is innerlijk tegenstrijdig. Wat is de waarde van deze “*erkenning*”?
- (q) In artikel 2.6, 8e en 9e liggende streepjes staat dat:

“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.”

Deze bepaling heeft grote consequenties en is ondoordacht. Hiermee verliest een formule haar slagkracht en staat ze op achterstand tegenover concurrenten die niet met franchise werken. Deze beperking is één van de redenen waarom franchise een stuk onaantrekkelijker gaat worden voor franchiseformules, mocht de concept Code in haar huidige vorm worden ingevoerd. Zie ook paragrafen 5.9 en 5.10.

Hoofdstuk 3: Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht

- (r) In artikel 3.1 staat een materiële verzwaring van de verantwoordelijkheid van de franchisegever om haar franchisenemers van te voren grondig te screenen. Zo staat hierin de verplichting voor franchisegever om:

“uitsluitend franchisenemers te 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.”

Dat zijn nogal wat criteria! Hoe doe je “*objectief onderzoek*” naar “*persoonlijke kwaliteiten*”? En wanneer beschik je over voldoende financiële middelen? Hoe zit dit als een franchisenemer externe financiering nodig heeft?

- (s) In artikel 3.6 staat een behoorlijk stringent regime omtrent het verstrekken van uitvoerige informatie en (financiële) gegevens vóór het aangaan van de franchiseovereenkomst, onder welke informatie onder andere valt:

“informatie over de bij de franchiseorganisatie betrokken personen” (sub c.)

en

“een compleet en recent overzicht van aangesloten franchisenemers, hun vestigingsadressen, telefoonnummers en e-mailadressen” (sub d.)

Het verstrekken van dergelijke informatie aan derde, externe partijen kan helemaal niet zomaar, althans dan handel je in strijd met dwingende wet- en regelgeving op het gebied van de Wet bescherming persoonsgegevens. De vraag is of hier überhaupt over is nagedacht. Verder is het volstrekt ondenkbaar voor een grote franchiseorganisatie zoals Jumbo om informatie te verstrekken over al de bij haar organisatie betrokken personen (te weten ca. 30.000 personen)!

- (t) Een artikel dat een veel te ruime verantwoordelijkheid eenzijdig bij de franchisegever neerlegt is artikel 3.6 sub m., waarin staat:

“alles wat verder voor de franchisenemer nodig is om tot een goede, zorgvuldige beslissing te komen over het sluiten van een franchiseovereenkomst”

Waarin ligt de begrenzing van deze verplichting? Waar is de eigen verantwoordelijkheid van de franchisenemer gebleven? In combinatie met artikel 3.1 lijkt hiermee het ondernemersrisico en de eigen verantwoordelijkheid van de franchisenemer slechts een lege huls te zijn, dat terwijl zelfstandigheid nou juist een basis uitgangspunt is van franchise!

Hoofdstuk 4: De franchiseovereenkomst

- (u) De juridische consequenties van artikel 4.1 zijn niet goed te beoordelen zolang het niet duidelijk is wat de afdwingbaarheid zal gaan zijn van de franchisecode en of het wel of niet mogelijk is om alsnog schriftelijk van het bepaalde in de franchisecode af te wijken (zoals mogelijk is als het om regelend recht gaat in de wet; alleen van dwingend recht kan je immers niet afwijken).
- (v) In artikel 4.2 is het onduidelijk of dit ook doelt op *“de bescherming van industriële of intellectuele eigendomsrechten”* van franchisenemer en wat men zich hierbij moet voorstellen.
- (w) Artikel 4.3 is niet meer van deze tijd en maakt het voor buitenlandse formules onaantrekkelijker, kostbaarder en complexer om in Nederland te opereren;
- (x) De 2e zin van artikel 4.4:

“In de franchiseovereenkomst kan de schadeplicht voor niet-nakoming van contractuele verplichtingen of bepalingen uit de Code niet worden uitgesloten”

is onbegrijpelijk en betekent een ongekende inmenging in de autonomie van twee professionele partijen. Voor beide partijen kan dit dus leiden tot een onbeperkte

aansprakelijkheid richting de andere partij voor alle verplichtingen uit de overeenkomst en de Code die zij niet zou zijn nagekomen. Dit is een zeer onwenselijke situatie, voor beide partijen. Verder is het de vraag of goed is doorgedacht wat voor mogelijke consequenties dit kan hebben wanneer men zaken doet met buitenlandse bedrijven, wat de consequenties zijn voor af te sluiten verzekeringen en te betalen verzekeringspremies e.d.

- (y) Voor wat betreft artikel 4.5 wordt verwezen naar paragraaf 5.13 (d).
- (z) Artikel 4.6, 1e liggend streepje, roept de nodige vragen op. Het kan toch niet zo zijn dat dit een statisch gegeven is en dat franchisegever voor iedere wijziging toestemming dient te krijgen van haar franchisenemers? En hoe verhoudt dit zich tot het bepaalde in artikel 4.6, 12e liggend streepje?

Tussentijdse conclusie inhoud concept Code

- 5.14 De concept Code is een document geworden waarin er enerzijds veel detailopdrachten staan die niet aansluiten bij de praktijk c.q. werkelijkheid, zonder op enige wijze acht te slaan op de financiële consequenties die dit met zich meebrengt en anderzijds een document vol met open en ruime normen - zoals o.a. *“majeure wijzigingen”*, *“zorgplicht”* en *“de goede trouw”* - waarvan nu al te voorspellen valt dat dit een bron zal gaan vormen voor verschillende interpretaties en dus voor discussies en geschillen. Kortom, waar nu juist de opdracht was van de Minister om te komen tot een duidelijk, evenwichtig en breed gedragen gedragscode, is het resultaat een onevenwichtig en te directief document, dat meer vragen oproept dan beantwoordt.
- 5.15 Naar de mening van Jumbo zou een gedragscode zich moeten beperken tot het beschrijven – op hoofdlijnen - van de (wijze van) samenwerking voor wat betreft de juridische en economische positie van beide partijen, de bescherming en doorontwikkeling van het in franchise gegeven concept en mogelijk de bijbehorende minimale verplichtingen. Dat zou er volstrekt anders uitzien dan de concept Code die thans voorligt.

6. REACTIE OP INHOUD VAN DE TOELICHTING BEHORENDE BIJ DE (CONCEPT) NEDERLANDSE FRANCHISE CODE

Introductie

- 6.1 Volgens de Schrijfcommissie zou de Toelichting bij de Code gezien moeten worden als *“de geest”* waarin de concept Code dient te worden gelezen en uitgelegd. Dat zou je ook verwachten van een Toelichting. De huidige Toelichting bij de concept Code (de **concept Toelichting**) gaat evenwel veel verder dan dat. Er worden in de concept Toelichting volstrekt nieuwe zaken geïntroduceerd en ingevuld, zoals bijvoorbeeld *“consumentendata”* en een opmerkelijke oprekking van het begrip *“de goede trouw”*. Het is opvallend dat in de concept Toelichting de definities, die primair staan in de concept Code, nog eens nader worden toegelicht. Is de concept Code dan wel helder genoeg? En wat is de waarde van de concept Toelichting? De concept Toelichting wordt als *“onlosmakelijk verbonden met de bepalingen van de Code”* aangemerkt. Dat zou betekenen dat ze niet los van elkaar kunnen worden gezien en dat de concept Toelichting minimaal dezelfde waarde heeft als het bepaalde in de concept Code.
- 6.2 Opvallend is dat de concept Toelichting nagenoeg uitsluitend focust op de verplichtingen van de franchisegever. De verplichtingen van de franchisenemer worden in één zinnetje samengevat (in artikel 2.4) en deze zin wordt ook nog eens zodanig omgevormd, dat deze eindigt in een recht van de franchisenemer. Deze eenzijdigheid is in strijd met de door de Minister expliciet gegeven opdracht

dat de gedragscode de rechten en plichten van beide partijen duidelijk en evenwichtig dient te beschrijven!

- 6.3 Verder staan er een aantal opmerkelijke aanvullingen en uitbreidingen in de concept Toelichting ten opzichte van de concept Code. Zo wordt in de concept Toelichting de reikwijdte van de franchiseformule opgerekt en zou consumentendata onderdeel uitmaken van de “knowhow” en zou deze vrijelijk te gebruiken moeten zijn door franchisenemers.

Reikwijdte franchiseformule opgerekt

- 6.4 Verder valt te lezen in artikel 1.2 bij de concept Toelichting:

“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.”
(onderstrepingen Jumbo)

Dit impliceert dat als een franchisegever onder haar (bekende) merknaam in een volstrekt andere tak van sport nieuwe activiteiten ontplooit, daar eerst uitdrukkelijk en schriftelijk overeenstemming over dient te worden bereikt met de franchisenemers. De verplichte onderhandeling over een “andere tak van sport” kan een ongerechtvaardigde blokkade opleveren voor de ontwikkeling van een bedrijf. Deze stellingname schiet zijn doel volkomen voorbij en is ook zeker niet goed voor de innovatie van franchiseformules en de ondernemerszin in Nederland.

Internet is altijd onderdeel van de franchiseformule?

- 6.5 In dit zelfde artikel van de concept Toelichting staat:

“Internet is een kanaal dat bij de Franchiseformule hoort.”

Is dat zo? Dat valt nog maar te bezien en is zeer afhankelijk van het soort formule, welke partij hierin investeert en wat de verdere afspraken hierover zijn.

Mede gezien de grote financiële impact die dit soort activiteiten kunnen hebben kan je onmogelijk zo’n algemene stelling innemen. Want voor wie zijn die kosten gerelateerd aan – het investeren in - internet dan? En kan de franchiseformule deze kosten in rekening brengen bij haar franchisenemers? Zie ook paragraaf 5.7.

Consumentendata onderdeel van knowhow en vrijelijk te gebruiken?

- 6.6 Zoals hieronder zal worden toegelicht in paragraaf 6.7 (e) staat er in de concept Toelichting op diverse plaatsen dat consumentendata vrijelijk te gebruiken zou moeten zijn door de franchisenemers. Een dergelijke verplichting hoort niet thuis in een algemene gedragscode en al helemaal niet in de bijbehorende toelichting!

- 6.7 Hieronder volgt verder artikelsgewijs commentaar op de concept Toelichting en zal worden ingegaan op de (grootste) bezwaren die Jumbo verder heeft tegen de inhoud van de concept Toelichting:

Hoofdstuk 1: Definities

- (a) Op artikel 1.2 wordt ingegaan in de paragrafen 6.4 en 6.5 hierboven.
- (b) In artikel 1.3 wordt aangegeven dat het gaat om een “gelijkwaardige samenwerking” tussen partijen. Nagelaten wordt om aan te geven hoe dit zich verhoudt tot de

“zorgplicht” van de franchisegever en de grote verantwoordelijkheid die voortdurend bij de franchisegever wordt neergelegd. Hiermee hinken de concept Code en Toelichting heel nadrukkelijk op twee gedachten; enerzijds zijn partijen gelijkwaardig en mag franchisenemer meebeslissen en anderzijds dient de franchisegever de franchisenemer in vergaande mate te beschermen. Dit is niet in balans.

- (c) In artikel 1.5 wordt de term “*franchiseovereenkomst*” opgerekt tot alle overeenkomsten die partijen met elkaar aangaan, waaronder ook huurovereenkomsten kunnen vallen.

Het is de vraag of dit goed is doorgedacht nu het huurrecht is geregeld in het Burgerlijk Wetboek en deels een dwingend karakter heeft. Hoe verhouden deze dwingend wettelijke regels zich tot de concept Code en Toelichting? Ook roept dit veel vragen op in de situaties dat een formule (zoals bij Jumbo veelal het geval is) hoofdhuurder c.q. eigenaar is van het vastgoed van waaruit de franchise wordt geëxploiteerd, helemaal als dit in samenhang wordt gezien met de obstakels die worden opgeworpen in de concept Code om een franchiserelatie te beëindigen (zie ook paragraaf 5.11 (1)). Dit nog afgezien van de vraag of het wenselijk is dat de term franchiseovereenkomst in deze mate wordt opgerekt.

Verder is het opvallend dat in deze Toelichting de term “sideletter” wordt gebruikt. Het lijkt niet wenselijk om deze – besmette – term in een gedragscode op te nemen en daarmee te impliceren dat sideletters acceptabel zijn.

- (d) In artikel 1.6 staat een verplichting om knowhow op te nemen “*in de franchiseovereenkomst of in een afzonderlijk document*”. Deze verplichting is niet van deze tijd, nu veel van dit soort zaken in online / beveiligde intranet omgeving ter beschikking worden gesteld. Over de voorwaarden die gesteld worden aan “knowhow” werden al kanttekeningen geplaatst, in paragraaf 5.11 (c). Op pagina 14 van de concept Toelichting worden nog een aantal additionele voorwaarden gesteld om te kunnen voldoen aan de definitie van “*knowhow*” hetgeen een onwenselijke inmenging is in formule-aangelegenheden.
- (e) Vervolgens wordt onder het onderwerp “*knowhow*” ineens een volstrekt nieuw onderwerp aangesneden in de concept Toelichting, en wel “*consumentendata*”. In de 4e alinea, van artikel 1.6, pagina 14 valt hierover te lezen:

“Ook de door franchisegever opgebouwde consumentendata maken deel uit van de knowhow. Het uitgangspunt hierbij moet zijn dat zowel de franchisegever als de franchisenemers (...) de opgebouwde consumentendata kunnen gebruiken.”

En in artikel 2.5 (pagina 17) staat:

“Ook de franchisenemer dient te kunnen beschikken over deze consumentendata, voor zover noodzakelijk voor de bewerking van zijn eigen marktgebied. (...)”

en:

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 marketing gebied van de franchisenemer.”

Deze bepalingen, die een verplicht gebruik van consumentendata voorschrijven, zijn zeer arbitrair en eenzijdig. Hier wordt strikt voorgeschreven hoe partijen met consumentendata om moeten gaan. Bovendien wordt hier wel een hele ongebruikelijke uitleg van “*zorgplicht*” gegeven. Verder gaat het document hiermee volstrekt voorbij aan de substantiële investeringen die franchisegevers veelal doen in loyaliteits- en klantenprogramma’s en het feit dat het benaderen van consumenten vanuit zowel de zijde van franchisegever als franchisenemer tot onwenselijke situaties kan leiden. Dit staat nog los van het risico dat de uniformiteit van de formule hieronder kan lijden.

De vraag is ook waarom het onderwerp van de consumentendata op drie verschillende plekken, met een grote mate van doublures, in de concept Toelichting vermeld staat. Dat maakt een goede beoordeling en doorgronding van de concept Toelichting onnodig ingewikkeld.

- (f) Vervolgens gaat de toelichting van de definitie van “*knowhow*” op pagina 14 verder met een stuk over ***non-concurrentiebedingen***, waarvoor verwezen kan worden naar paragraaf 5.11 (d).
- (g) In artikel 1.7 staat vervolgens een bepaling over “*exclusiviteit*”, waarvan het maar zeer de vraag is of de concept Code of Toelichting zou moeten proberen om hierover iets vast te leggen nu er zoveel verschillende soorten exclusiviteitsafspraken zijn en het de vraag is of je hier in zijn algemeenheid iets in kan en moet willen vastleggen.

Hoofdstuk 2: Algemene principes

- (h) Om in artikel 2.1 te stellen dat het doel van de samenwerking is om “*elkaar in staat te stellen om winst te maken*” is nogal kortzichtig en de vraag is of je dit zo in zijn algemeenheid kan stellen. In sommige gevallen kan namelijk het belang van de reputatie, duurzaamheid of bestendigheid van een formule of samenwerkingsverband belangrijker zijn dan (op korte termijn) winst te maken! Verder slaat dit geen enkele acht op formules die geen winstdoelstelling hebben, maar om andere motieven gestart zijn. De verdere paragrafen van artikel 2.1 roepen meer vragen op dan dat zij duidelijkheid scheppen.
- (i) In artikel 2.2, 1e alinea, staat een onsamenvattend betoog waarom de samenwerking niet eenvoudig te ontbinden zou moeten zijn en dat er een duurzaamheid van de samenwerking zou moeten worden gegarandeerd. Hier lijkt de “*goede trouw*” zodanig te worden opgerekt dat je tot in de oneindigheid moet proberen er met elkaar uit te komen en ervoor te zorgen dat de andere partij floreert. Dat is in strijd met het Nederlandse rechtsbeginsel van contractsvrijheid en een opmerkelijke uitbreiding van de zorgplicht zoals deze is ontwikkeld in de rechtspraak.
- (j) In de laatste alinea van artikel 2.2 (pagina 15) staat – wederom - dat de goede trouw zich zou verzetten tegen het uitsluiten van de schadeplicht voor de nakoming van contractuele verplichtingen of bepalingen uit de franchisecode. Dat is een nogal opmerkelijke uitleg van het beginsel van de “*goede trouw*” en daarnaast is het de vraag in wiens belang het is als partijen over en weer onbepaald aansprakelijk zijn ten opzicht van elkaar. Bovendien is dit een aangelegenheid van partijen en is het

onwenselijk als dit in zijn algemeenheid, voor alle formules zo wordt bepaald (zie ook paragraaf 5.11 (x)).

- (k) De laatste zin van – de laatste alinea van - artikel 2.2 (pagina 15) rekt het begrip “*goede trouw*” nog iets verder op door ook te bepalen dat deze zich verzet tegen het contractueel uitsluiten van een beroep op dwaling, ontbinding, vernietiging of toegang tot de rechter. Het is de vraag waarom dit niet kan worden overgelaten aan de reguliere rechter, die met dit soort zaken doorgaans wel raad weet en altijd nog artikel 6:248 lid 2 BW kan toepassen, waarmee een contractuele bepaling buiten werking kan worden gesteld als deze “onaanvaardbaar is naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid”.

Verder lijkt de laatste toevoeging in de weg te staan aan alternatieve mogelijkheden tot geschillenbeslechting, zoals mediation, bindend advies en arbitrage. Hiermee lijkt deze bepaling niet van deze tijd en te weinig rekening te houden met de huidige tendensen om zaken in meerdere mate onderling, buiten rechte, op te lossen.

- (l) In artikel 2.3, 7e alinea staat dat een franchisegever “*de doorgroei mogelijkheden van een franchisenemer niet onredelijk mag beknotten.*” Kennelijk hiermee implicerend dat als een franchisenemer wil uitbreiden met meer vestigingen de franchisegever hier in beginsel toe gehouden is? Dat is een onaanvaardbare inperking van de contractsvrijheid en autonomie van een franchisegever. In Nederland is het nog steeds een recht om een contract met iemand aan te gaan en geen plicht. Verder is het vooraf kenbaar maken van het maximum aantal vestigingen in de praktijk niet wenselijk en praktisch onuitvoerbaar.

Hoofdstuk 3: Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht

- (m) De prognoseproblematiek wordt met de concept Toelichting in het nadeel van de franchisegevers en in afwijking van de heersende leer in de rechtspraak uitgelegd. In artikel 3.6 e. (pagina 19) van de Toelichting staat immers (2e alinea, 2e regel):

“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.” (onderstreept door Jumbo)

Deze redernering laat volstrekt buiten beschouwing dat in de rechtspraak nou juist de inzet van de franchisenemer als een belangrijke factor wordt gezien, zijn ondernemerskwaliteiten, lokale ontwikkelingen, de lokale concurrentie e.d. Het kan niet zo zijn dat een prognose als een soort garantie kan worden gezien. Het blijft een prognose, dat wil zeggen een verwachting gelegen in de toekomst en afhankelijk van diverse factoren.

Hoofdstuk 4: De franchiseovereenkomst

- (n) In artikel 4.6, 2e alinea staat dat een franchisegever “*verantwoording dient af te leggen over de besteding van de ontvangen vergoeding.*” Een franchisegever kan niet verplicht worden om inzage te verschaffen in de door haar gehanteerde kostenstructuur e.d., anders dan als franchisegever hier zelf mee kan instemmen en hierover afspraken maakt. Vastlegging in een algemene gedragscode gaat veel te ver.

- (o) In artikel 4.6, 7e alinea, staat een verwijzing naar “hoe de beëindiging voor beide partijen uitwerkt”, voorbijgaand aan de opdracht van de Minister om duidelijkheid ten aanzien van opzegtermijnen e.d. te verstrekken.

Tussentijdse conclusie inhoud Toelichting concept Code

- 6.8 De concept Toelichting brengt geen helderheid in de vragen die de concept Code oproept. Integendeel, de concept Toelichting roept eveneens veel vragen op. De concept Toelichting gaat net zoals de concept Code op de stoel van partijen zitten en bepaalt onder andere hoe consumentendata gebruikt zou moeten worden (verplicht!), rekt de (verouderde) term “de goede trouw” nog verder op en lijkt op een nogal arbitraire wijze hele specifieke zaken tot in detail te regelen terwijl het andere zaken (zoals de verplichtingen van franchisenemer) nagenoeg onbesproken laat. Kortom, de concept Toelichting brengt geen nuance of duiding en is een onevenwichtig document.

7. INCONSEQUENTE TERMINOLOGIE EN DOUBLURES

- 7.1 In algemene zin worden er zaken gedefinieerd in de concept Code, maar vervolgens worden deze definities niet gebruikt in de concept Code zelf, althans niet op een duidelijke en consequente manier, waardoor er een verwarrend en inconsequent geheel ontstaat. Een voorbeeld hiervan is de definitie van “*franchiseformule*”. Ondanks het feit dat dit een gedefinieerde term is, wordt er in de concept Code daar náást gesproken over:

1. “de formule” (artikel 2.4);
2. “het franchisesysteem” (artikel 2.6);
3. “franchiseconcept” (artikel 3.6 b.);
4. “de formule” (Toelichting, artikel 1.6, 2.1, 2.2 en 4.6) en
5. “de keten” (Toelichting, artikel 2.3, pagina 16 onderaan).

Dat zijn dus maar liefst 4 (!) afwijkende termen.

- 7.2 Ook valt het op dat er in de concept Code sprake is van gebruik van zéér inconsequente terminologie. Zowel in de concept Code als in de concept Toelichting wordt er gebruik gemaakt van uiteenlopende termen die lijken te slaan op hetzelfde, maar zeker valt dat niet op te maken uit de tekst. Een voorbeeld hiervan zijn de 7 (!) verschillende termen die gebruikt worden voor “gebied”, te weten:

- 1) Contractsgebied (artikel 1.7, 1e liggende streepje);
- 2) Gebied (artikel 1.7, 3e liggende streepje);
- 3) Exclusiviteitsgebied (artikel 1.8a. en b.);
- 4) Geografische regio (artikel 1.7 Toelichting);
- 5) Marktgebied (artikel 2.5, 4e alinea Toelichting);
- 6) Marketinggebied (artikel 2.5, 5e alinea Toelichting); en
- 7) Rayon (artikel 3.6e. Toelichting).

7.3 Nog een voorbeeld zijn de 15 (!) verschillende termen die gebruikt worden voor “franchisevestiging” c.q. “bedrijf” van franchisenemer, te weten:

1. Vestiging(en) (artikel 1.8a.);
2. De onderneming (artikel 2.3);
3. De bedrijfsvoering (artikel 2.3);
4. Zijn franchiseonderneming (artikel 2.3);
5. De exploitatie (artikel 2.4);
6. Het bedrijf (artikel 2.4);
7. Exploitatie van de franchiseformule (artikel 2.4);
8. Hun ondernemingen (artikel 2.5);
9. Zijn bedrijf (artikel 1.4 Toelichting);
10. De franchisevestiging (artikel 2.3 Toelichting);
11. De onderneming van de franchisenemer (artikel 2.3 Toelichting);
12. Zijn onderneming (artikel 2.3 Toelichting);
13. (de afzetpunten van) een franchiseformule (artikel 2.3 Toelichting);
14. Het franchisebedrijf (artikel 2.3, pagina 17 Toelichting); en
15. Een franchise (artikel 3.4 Toelichting).

7.4 Dit komt de leesbaarheid en begrijpelijkheid van de concept Code absoluut niet ten goede en wekt een slordig en chaotisch beeld.

7.5 Verder valt het op dat er in de concept Code doublures staan, soms identieke zinnen, maar zo nu en dan net op kleine tekstuele verschillen afwijkend. Een aantal voorbeelden van deze op elkaar gelijkende maar toch afwijkende teksten staan hieronder.

Voorbeeld I

In artikel 1.3 van de concept Code staat:

“die allen door de franchisegever voortdurend worden begeleid en ondersteund met specifieke technische en commerciële kennis en bijstand”

terwijl in 2.1 staat:

“ondersteunend met voortdurende en mede op het belang van de franchisenemer gerichte commerciële en technische hulp en advies van de franchisegever”

En in artikel 2.3 staat het weer net iets anders:

“de individuele franchisenemer (...) en relevante, commerciële en/of technische ondersteuning en begeleiding te verlenen”

Het zijn al open en ongedefinieerde principes, maar onderling zijn ze dus ook nog eens verschillend.

Voorbeeld II

In artikel 1.3 van de concept Code staat:

“eigenaar of rechthebbende van een franchiseformule”

en in 2.3 staat:

“eigenaar te zijn of gerechtigd tot het gebruik van de door de franchiseformule te gebruiken intellectuele eigendomsrechten”

Voorbeeld III

In artikel 2.3 van de concept Code staat:

“de franchiseformule verder te ontwikkelen, te behouden en verbeteren”

En in artikel 2.4:

“om de franchiseformule verder te ontwikkelen, onderhouden of verbeteren”

En in artikel 2.5

“die noodzakelijk is voor het verder versterken, ontwikkelen en onderhouden van de franchiseformule”

Voorbeeld IV

In artikel 2.4 staat:

“gemeenschappelijke identiteit en reputatie van de franchiseformule te onderhouden”

en in artikel 4.2 staat:

“gemeenschappelijke identiteit en reputatie van de franchiseformule te handhaven”,

Terwijl in artikel 2.3 staat:

“en de uniforme uitstraling van de franchiseformule te bewaken”.

- 7.6 Daarnaast staan er dublures met net afwijkende teksten in de concept Code en de concept Toelichting. Hieronder volgen een aantal voorbeelden.

Voorbeeld I

In artikel 1.4 van de concept Code staat:

“voor eigen rekening en risico een onderneming exploiteert”

Terwijl in 1.4 van de concept Toelichting staat:

“voor eigen rekening en risico zijn bedrijf exploiteert”

Voorbeeld II

In artikel 1.6 van de concept Code staat:

“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”

Terwijl in 1.6 van de concept Toelichting staat:

“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”

Voorbeeld III

In artikel 2.3 van de concept Code staat:

“de individuele franchisenemer (...) en relevante, commerciële en/of technische ondersteuning en begeleiding te verlenen”

Terwijl in artikel 2.3 van de concept Toelichting (in het midden van de pagina) staat:

“De franchisegever is verplicht om tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst effectieve commerciële en technische ondersteuning te verstrekken aan de franchisenemer”

Voorbeeld IV

In artikel 2.5 van de concept Code staat:

“noodzakelijk is voor het versterken, ontwikkelen en onderhouden van de franchiseformule”

Terwijl in 2.5 van de concept Toelichting staat:

“noodzakelijk is voor het verder versterken en onderhouden van de formule”

7.7 **Concluderend:** bovenstaande inconsequenties komen de leesbaarheid en begrijpelijkheid van de concept Code en de concept Toelichting absoluut niet ten goede. In plaats van een duidelijk en transparant kader te bieden is de concept Code en bijbehorende Toelichting hierdoor verworpen tot een verwarrend en chaotisch geheel, die juist heel veel vragen oproept!

8. VOORSTEL TER VERBETERING EN VERVOLGSTAPPEN

8.1 Gezien het feit dat de concept Code en concept Toelichting:

- (a) op bepaalde – essentiële - onderwerpen voorschrijft niet alleen **waarover** maar ook **wat** partijen moeten afspreken, en hiermee ernstig interfereert met de franchiseovereenkomst en andere overeenkomsten tussen franchisegevers en franchisenemers;
- (b) ten aanzien van belangrijke formuleaangelegenheden de franchisenemers op de stoel laat zitten van de franchisegever, hiermee ondernemerschap en innovatie frustrerend en uiteindelijk dus in het nadeel van alle betrokken partijen;
- (c) veel open en ongedefinieerde - of juist op verschillende plekken in detail gedefinieerde begrippen die gaandeweg in de tekst steeds verder worden opgerekt - normen hanteert die voor verschillende uitleg vatbaar is en tot geschillen kan en zal leiden; en
- (d) veel doublures bevat en inconsequenties, waarbij de Toelichting zeker niet alleen “de geest” van de concept Code uitlegt, maar ook volstrekt nieuwe begrippen en principes introduceert,

is Jumbo van mening dat de concept Code niet voldoet. Ook is onvoldoende rekening gehouden in de concept Code, zowel qua proces als qua inhoud, met de redelijke belangen van Jumbo.

8.2 Jumbo distantieert zich derhalve van de concept Code. De concept Code dient naar mening van Jumbo volledig herschreven te worden en daarnaast dient er een zorgvuldig en transparant proces te worden gevolgd, waarin de belangen van alle “stakeholders” adequaat worden behartigd. Voor zover de NFV zich achter de huidige concept Code schaaft, of meent dat deze met (geringe) aanpassingen alsnog geschikt is als gedragscode voor de franchisebranche, ziet Jumbo zich genoodzaakt om haar lidmaatschap van de NFV op te zeggen.

8.3 Jumbo hoopt de Minister te kunnen overtuigen van de noodzaak om meer relevante marktpartijen, waaronder Jumbo, actief te betrekken bij de totstandkoming van een franchisecode. Dit om ervoor te zorgen dat de noodzakelijke wijzigingen worden doorgevoerd en dat de franchisecode breed gedragen en onderschreven wordt door de branche. Verder lijkt een verlenging van de consultatieperiode tot tenminste 1 november 2015 noodzakelijk.

8.4 Uiteraard is Jumbo bereid tot een nadere mondelinge en/of schriftelijke toelichting op de onderhavige zienswijze en is zij tevens bereid om actief deel te nemen aan de totstandkoming van een geschikte en verantwoorde gedragscode en goede vorm van geschillenbeslechting, onder andere door het leveren van input, knowhow en ondersteuning.

De onderhavige reactie is ingediend namens JUMBO Supermarkten B.V., kantoor houdende aan de Rijksweg 15, 5462 CE Veghel, tel: 0413 380200, www.jumbosupermarkten.nl, door Jan Heuving, Directeur Vastgoed en Ondernemerszaken (jan.heuving@jumbo.com), Marjan van der Burg, Hoofd JZ Vastgoed en Ondernemerszaken, (Marjan.vanderBurg@jumbo.com) en Marco Boers, Manager Ondernemerszaken (marco.boers@jumbo.com).

Woerden, 17 juli 2015

Betreft: reactie consultatieversie NFC
Onze ref.: HvW/mr/F15.001

Geachte mevrouw, mijnheer,

Graag maak ik van de mogelijkheid gebruik om namens FANed, de vereniging van franchiseverenigingen, te reageren op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC).

FANed streeft naar een gelijk speelveld tussen franchisegever en franchisenemer. De consultatieversie van de code die voorligt is een belangrijke stap om dat gelijk speelveld te bewerkstelligen. FANed staat dan ook positief tegenover de consultatieversie NFC.

De consultatieversie roept ook enkele vragen op.

Belangrijk element is de borging van de code. Free riders moeten worden voorkomen. De enige mogelijkheid die FANed dan ook ziet om hiervoor te zorgen is een wettelijke borging. Een 'wettelijk haakje' is cruciaal.

In hoofdstuk 3 lijkt de informatieplicht van de franchisegever beperkt door de woorden "voor zover van toepassing" en "indien beschikbaar". Van belang hierbij is dat hier geen subjectieve mogelijkheid wordt bedoeld, maar een objectieve redelijkheidstoets. Dus als de franchisegever in redelijkheid kan presteren, moet dat ook.

Van de geheimhoudingsplicht zou de franchisevereniging moeten worden uitgezonderd.

Onduidelijk is hoe de code anticipeert op de activiteiten van de franchisegever op andere terreinen. In hoeverre plukt de franchisenemers daarvan de lasten cq. vruchten? Hoe wordt daar mee omgegaan? In de code dienen hiervoor richtlijnen over te worden opgenomen.

Belangrijk is ook dat goed geregeld wordt hoe in het licht van deze code omgegaan moet worden met de huidige contracten en convenanten. De contracten en convenanten moeten aangepast worden. Zal er sprake zijn van een overgangstermijn?

Er moet ook ruimte zijn om de code periodiek te actualiseren en aan te passen aan de ontwikkelingen waarbinnen de code nu nog geen rekening mee (kon) worden gehouden. Veranderingen worden hierdoor geborgd. Een gremium waarbij zowel franchisegever als -nemer aan zijn gebonden kan bij deze periodieke actualisatie een rol spelen.



Franchisenemers Alliantie Nederland

FANed
Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden

T (0348) 41 97 71
F (0348) 42 18 01
E in fo@ faned.nl
I ww w.faned.nl

Cruciaal is dat er binnen dat gremium een evenwichtige situatie bestaat en dat afgevaardigden van franchisegevers- en franchisenemers aantoonbaar geen dubbele belangen hebben! Dit geldt ook voor geassocieerden die een rol in dit gremium zouden kunnen gaan spelen.

Dit gremium zou ook een rol kunnen spelen wanneer er in het traject dat nu nog loopt gedacht wordt aan een eerste geschillenbeslechting.

FANed begrijpt dat de code is opgesteld door een afvaardiging van franchisenemers en -gevers en dat het daardoor geen code is waar alleen het stempel franchisenemer cq. franchisegever op kan worden gezet. De code is een compromis, maar daarmee wel zoveel mogelijk in evenwicht met de wederzijdse belangen. Belangrijk is dat er een code ligt die volledig is en waarop door eenieder een beroep kan worden gedaan.

De urgentie van de implementatie van een code (inclusief wettelijk haakje) binnen franchiseland is van dien aard dat zo snel mogelijk het traject van implementatie dient te worden ingezet. Wanneer gewacht wordt op volledige uitkristallisatie zullen nog vele jaren volgen van discussie, maar ook wantoestanden en ook dan nog zal na implementatie de discussie andermaal oplaaien. Vertraging van dit traject is dan ook ongewenst!

Met vriendelijke groet,

Hans van Well
voorzitter

Per email

Geadresseerde:

Ministerie van Economische Zaken
consultatieNFC@minez.nl

Onderwerp:

Reactie Consultatie Concept Nederlandse Franchise Code

Datum:

17 juli 2015

Geachte heer/mevrouw,

In reactie op de conceptversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC) vindt u onderstaand onze visie. We hebben onze reactie voornamelijk toegespitst op het gevolgde proces en slechts summier op de inhoud.

De NFC is tot stand gekomen naar aanleiding van een opdracht van Minister Kamp d.d. 20 oktober 2014. De opdracht luidde o.a.; *"de nieuwe nationale gedragscode dient de rechten en plichten van beide partijen duidelijk en evenwichtig te beschrijven en moet breed gedragen worden."* Alsmede *"Ook het proces van opstellen van een nieuwe code is belangrijk omdat het dwingt tot dialoog en bijdraagt aan wederzijds begrip"*

Wij kunnen ons volledig vinden in de hierboven omschreven opdracht. Echter hebben wij moeten concluderen dat het proces en het huidige resultaat niet voldoen aan de opdracht. Het proces heeft zich onder geheimhouding afgespeeld waardoor er geen enkel debat heeft kunnen plaats vinden over de inhoud. Het onvoldoende transparante proces en het feit dat de opstellers o.i. niet representatief kunnen zijn voor de branche is reden genoeg om de procedure op z'n minst te verlengen en idealiter uit te breiden. Zodoende kan ook het, nu pas ontstane, debat worden gevoerd en er constructief worden gewerkt aan wederzijds begrip.

Franchise in Nederland

Als we kijken naar franchising in Nederland en dat proberen te duiden, zien we een zeer divers landschap met sterk uiteenlopende spelers. De formules opereren in verschillende sectoren, er is sprake van grotere en kleine ondernemingen alsmede nationale en internationale ondernemingen. Sommige franchisenemers zijn qua omzet een factor groter dan menig ander franchisegever en dus zijn de structuren, werkwijzen en omstandigheden enorm divers.

Neem bijvoorbeeld onze onderneming. Wij bestaan acht jaar en sinds zes jaar franchisen we. Momenteel werken we met 23 ondernemers die gezamenlijk 25 locaties uitbaten. We verkopen koffie, lunch en ontbijt voor directe consumptie vanuit strak ingerichte en fraai vormgegeven espressobars. Onze ondernemers werken tezamen met hun teams elke dag om onze gasten blij te maken en ondertussen met vakmanschap en passie

mooie producten te maken en te serveren. Ons hoofdkantoor bestaat uit 7 medewerkers en ons beide als eigenaren.

Reactie op de inhoud

In onze opinie is een breed gedragen NFC zeker van belang en behoeft de manier van samenwerking, informatieverstrekking en overleg van franchisend Nederland zeker nader debat en ontwikkeling. Bovendien is er ruimte voor een gestructureerde en georganiseerde overlegstructuur tussen franchisenemers en franchisegevers op nationaal niveau.

De huidige concept NFC biedt hier echter geen basis voor. De NFC probeert veel te veel op de stoel van franchisegever en franchisenemer te gaan zitten. Het is te weinig een document dat beschrijft waar partijen afspraken over zouden moeten maken, en te veel een document wat beschrijft wat er afgesproken moet worden. Het is welhaast onmogelijk om zo'n gedetailleerde code breed te laten landen.

Voorts moet niet uit het oog verloren worden dat in het overgrote deel van de franchisebranche er reeds sinds decennia goed en succesvol wordt ondernomen. Slechts in een zeer beperkt aantal gevallen zou er sprake zijn van misstanden. Het kan niet de bedoeling zijn om de goede meerderheid (franchisenemer én franchisegever) dusdanig in hun contracts- en ondernemersvrijheid te beperken omwille van enkele negatieve uitschieters.

Franchising bestaat bij de gratie van samenwerking en zelfstandig ondernemerschap van zowel franchisegever en franchisenemer. In de concept code vinden wij evenwel onvoldoende de evenwichtige relatie en rechten en plichten terug.

Op basis van onze huidige analyse moeten we concluderen dat de NFC zal leiden tot meer bureaucratie, hogere kosten en eerder méér discussie dan samenwerking binnen menig formule. Bovendien zien wij reële dreiging dat formules verzanden in interne politiek en zodoende de voortgang en ontwikkeling van formules vertraagd. Iets wat juist in een tijd waarin verandering sneller gaat dan ooit niet mag gebeuren.

We hebben getracht om in de relatief korte termijn van consultatie een zo goed mogelijke analyse te maken van de NFC. We hebben echter moeten concluderen dat het voor een kleine organisatie als de onze lastig is om de NFC volledig te doorgronden, de consequenties goed te kunnen afwegen en de strekking van de code te kunnen plaatsen. Wij hebben dan ook vele vragen. Vragen die niet voor 28 juli beantwoord zullen zijn.

Vragen als;

- Wat zijn majeure wijzigingen?
- Wanneer is overleg grondig geweest?
- Waarom moeten aanbevelingen schriftelijk en kunnen deze niet mondeling op de werkvloer? Franchisenemers zitten niet te wachten op boekwerken vol dossiervorming.
- Wanneer zijn gronden onredelijk?
- Tot waar reikt de zorgplicht van de franchisegever?
- Tot waar reikt de eigen verantwoordelijkheid van de franchisenemer?

Deze en vele andere vragen bieden weinig houvast van hoe de NFC geïnterpreteerd moet worden en vervolgens uitgevoerd dient te worden.

Conclusie

Wij onderschrijven volledig de behoefte aan een breed gedragen gedragscode franchising. Een code waarin wordt beschreven over welke onderwerpen franchisenemer en franchisegever afspraken moeten maken. Een code waarin de ethiek van de samenwerking wordt beschreven. Een code die onderdeel uitmaakt van zelf gereguleerde geschillenbeslechting door franchisenemers én franchisegevers. Een code die recht doet aan het zelfstandig ondernemerschap, aan de vrijheid tot maken van keuzes binnen je eigen formule en de vrijheid om contracten te sluiten én te beëindigen met andere zelfstandige ondernemers. Aan zo'n code willen wij van harte meewerken en meedenken. Om daar toe te komen is er o.i. nu behoefte aan tijd voor een brede discussie over franchising zodat franchisegever en franchisenemer gezamenlijk kunnen optrekken om tot die code te komen.

Namens Doppio Espresso,

Peter van Eijl & Jonathan Teoh



LUDWIG & VAN DAM

ADVOCATEN

Rivierstraat 159, 3016 CH Rotterdam
Telefoon (010) 2415777, Fax (010) 2415770, E-mail info@ludwigvandam.nl

Ministerie van Economische Zaken
Directoraat-generaal Bedrijfsleven &
Innovatie
t.a.v. de Directie Ondernemerschap
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

Rotterdam, 21 juli 2015

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl
Uw referentie: Consultatie Nederlandse Franchise Code
Onze referentie: TL/ad/NFC
Inzake: Nederlandse Franchise Code

Geachte heer, mevrouw,

Langs deze weg maken ondergetekenden gebruik van de mogelijkheid om te reageren op de door de schrijfgroep gepresenteerde consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code.

In de brief van de Minister van Economische Zaken van 20 oktober 2014 aan de Tweede Kamer is aangegeven dat de inzet van de opdracht aan de schrijfgroep is “...te bevorderen en de sector in staat te stellen om samen te komen tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschilbeslechting”.

Ondergetekenden betreffen franchisegevers die niet alleen een belangrijk deel van de sector vormen, maar tevens de visie van een veel groter gedeelte van de sector hierbij naar voren brengen, niet in de laatste plaats overigens ook de visie van franchisenemers.

Geconstateerd wordt dat de schrijfgroep zich zowel procedureel als inhoudelijk niet aan de verstrekte opdracht gehouden heeft. Er is dan ook grote kritiek op het proces waarop de gepresenteerde gedragscode tot stand is gekomen, alsmede de inhoud van die gedragscode.

Er is geen sprake van een behoorlijke overlegstructuur waarin de sector haar visie kan geven. De concipiëring van de gedragscode is strik geheim gehouden, zowel waar het betreft de personele als de procedurele inzet. Na de presentatie van de gedragscode op 16 juni 2015 is er

tot en met 28 juli 2015 gelegenheid een zienswijze in te dienen. Dit tijdsbestek is kort en valt bovendien in de vakantieperiode. Naar het zich laat aanzien worden de ter consultatie ingebrachte zienswijzen niet openbaar tijdens de consultatieperiode, maar pas achteraf. Er kan derhalve onderling geen inspiratie geput worden uit de verschillende ingebrachte zienswijzen. Gebleken is voorts dat de consultatieversie slechts een gedragscode bevat en niet tevens een geschillenregeling. Zonder de geschillenregeling is een juiste beoordeling van de voorgelegde gedragscode niet goed mogelijk. De gedragscode en de wijze van beslechting van geschillen over de naleving van deze gedragscode kunnen niet los van elkaar gezien worden. De thans gepresenteerde gedragscode is derhalve geen vrucht van overleg binnen de sector, zoals de schrijfgroep opgedragen is.

Ten aanzien van de inhoud van de consultatieversie is de kritiek minstens net zo fors. Er is volkomen voorbij gegaan aan de grote mate van diversiteit binnen de sector. Er zijn tal van verschillende soorten formules (van hard franchise tot soft franchise) met allemaal hun eigen dimensie. Voorts zijn er grote franchisegevers en (heel) kleine, en dat geldt evenzo voor franchisenemers. Zo zijn er franchisenemers die een grotere onderneming hebben dan sommige franchisegevers. De gedragscode kent diverse bepalingen die tot absoluut onwerkbaar situaties zullen leiden. Uitsluitend ter illustratie en niet uitputtend zij gewezen op enkele voorbeelden:

- Artikel 4.5 bepaalt dat een non-concurrentiebeding niet verder mag reiken dan strikt noodzakelijk ter bescherming van know-how, waarbij know-how in artikel 1.7 als een buitengewoon open norm wordt gedefinieerd. Dit is een bron van conflicten.
- Artikel 1.2 bepaalt dat een internetkanaal bij de franchiseformule behoort. Echter, voor diverse formules is het internetkanaal dermate kostbaar dat franchisenemers niet genegen zijn ter dekking van die kosten ook franchise fee te betalen. In bepaalde gevallen is juist de ontkoppeling van het internetkanaal een uitkomst.
- Artikel 2.3 bepaalt dat de franchisegever bedrijfsbeëindiging of tussentijdse overdracht van de onderneming van de franchisenemer niet op onredelijke gronden mag verhinderen. Franchisegevers zullen het risico op tussentijdse beëindiging financieel moeten afdekken, welk risico mogelijk afgewenteld wordt op franchisenemers. Deze bepaling heeft tegengestelde effecten en is een inbreuk op het grondbeginsel van de contractsvrijheid.
- Artikel 1.5 bepaalt dat samenhangende overeenkomsten onderworpen zijn aan de gedragscode. Dat zou betekenen dat ook dwingend huurrecht of dwingende bepalingen inzake financiële dienstverlening hier onderworpen aan zijn. Dat kan gewoonweg niet. Dit zal daarmee voor tegenstrijdigheden zorgen, en in ieder geval voor onduidelijkheid. Temeer als er dienaangaande ook gedragscodes gelden, zoals dat bijvoorbeeld bij financiële dienstverlening het geval is.

Nogmaals zij benadrukt dat dit slechts enkele voorbeelden betreffen en zeker niet integraal de kritiek op de inhoudelijke aspecten van de gedragscode is.


Ondergetekenden zullen in het vervolg op deze brief mogelijk ieder hun eigen commentaar geven dat toegesneden is op hun eigen specifieke situatie. Op hoofdlijnen wordt geconstateerd dat de gedragscode enerzijds te gedetailleerd is, maar anderzijds te vaag, en vol staat met open normen. Voorts is de gedragscode niet in balans betreffende de verhouding tussen franchisenemers en franchisegevers en legt onvoldoende nadruk op het feit dat franchising

een vorm is van innige samenwerking ten behoeve van succesvol ondernemerschap voor zowel franchisenemer als franchisegever. De gepresenteerde gedragscode is veel te juridisch en daarmee geënt op tegenstellingen en heeft dientengevolge een polariserend effect. De taak van door de overheid ingegeven regelgeving zou juist moeten zijn ondernemerschap te bevorderen en dient eigenlijk uitsluitend fatsoensnormen voor eerlijk, transparant en loyaal zakendoen te bevatten zoals een echte gedragscode betaamt.

Op 29 juni 2015 is een bijeenkomst voor franchisegevers georganiseerd door de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV), zowel voor leden als niet leden van de NFV. Ook daar is over de gehele linie scherpe kritiek geuit door franchisegevers en anderen uit de sector op de gang van zaken en de inhoud van de gedragscode.

De conclusie is dat de thans bewandelde route niet bewerkstelligt dat de sector samen tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschillenregeling komt. Voorgesteld wordt derhalve dat de opdracht teruggegeven, althans teruggenomen wordt met schone lei opnieuw dient te worden begonnen, teneinde te komen tot een echte gedragscode, waarvoor nauwgezet en adequaat een breed draagvlak wordt gecreëerd.

Hoogachtend,
namens de ondertekenaars dezes,



Th.R. Ludwig

- Bijlage: Lijst ondertekenaars

Mede ondertekend door:

FEBO (Febo Beheer B.V.)

De Beren eetcafés en De Bezorgbeer (Beren Holding B.V. en Bezorgberen Holding B.V.)

Multivlaai (MultiVlaai Retail B.V.)

Thexton Armstrong (Thexton Armstrong Netherlands B.V.)

Kluswijs, Welcom en Circuit en Quality Centers (Retail Synergie B.V.)

Bakker Bart (Bart's Retail B.V.)

Koelewijn & Partners B.V.

Verhage (Verhage Fast Food Beheer B.V.)

Alphega apotheek, Kring apotheek, Boots apotheek, etc. (Alliance Healthcare Nederland N.V.)



Reactie aan de schrijfgroep op de consultatieversie van de franchisecode

L.S.

De Vereniging Van Albert Heijn Franchisenemers VAHFR vertegenwoordigt al de ondernemers die in Nederland en België een supermarkt winkel exploiteren onder het merk Albert Heijn. Het betreft rond de 200 ondernemers, die samen ongeveer 300 supermarkten exploiteren. De gezamenlijke omzet van deze supermarkten bedraagt op jaarbasis ongeveer € 3 miljard.

De VAHFR heeft de concept Franchisecode met haar leden gedeeld en om commentaar verzocht. Een aantal van onze leden heeft gereageerd, welke reacties wij hebben verwerkt in onze reactie. Daarnaast hebben andere leden het bestuur van de VAHFR laten weten in te stemmen met de primaire gedachten ten aanzien van de Franchisecode. (Die wij enige tijd geleden al met onze leden gedeeld hebben.) Op basis van die gedachten en reacties is onderstaande reactie samengesteld.

Primair spreekt de VAHFR dank uit aan de leden van de schrijfgroep en hun respectievelijke achterban voor het werk dat inmiddels is verricht. Er ligt een degelijk document, dat op hoofdlijnen zeker de belangen van franchisenemers en franchisegevers op een gebalanceerde manier met elkaar verbindt. De uitgangspunten en de opzet spreken ons aan.

Omdat wij ons realiseren dat het document een levend document is en wellicht vatbaar voor suggesties tot wijziging op diverse terreinen, hebben wij onze reactie ingedeeld in een hoofdstuk over aspecten die voor ons essentieel zijn en al in de code zijn opgenomen, en een ander hoofdstuk over aspecten die ons inziens ten onrechte nog ontbreken, of onderbelicht zijn gebleven. Tenslotte hebben wij een hoofdstuk met algemene aanbevelingen.

A. GOEDE PUNTEN

Ten aanzien van de essentiële aspecten die in de code zijn opgenomen, ondersteunen wij met name het volgende:

1. De Franchisecode geeft richting aan het oplossen van belemmeringen tussen franchisenemers en franchisegevers. In de code is nadrukkelijk te lezen dat zowel franchisenemers als franchisegevers op gelijke voet staan. Beide partijen hebben rechten en plichten. De balans mag daarbij nooit doorslaan naar meer rechten voor de franchisegever, of anders gezegd, een relatie waarbij de franchisegever beleid of feitelijke gedragingen uitvoert die op enig moment haaks staan op de rechten en belangen van de franchisenemers al kunnen zij juridisch gezien (qua formulering in bv. de franchiseovereenkomst) de toets van kritiek doorstaan. Mogelijk zal daar bezwaar tegen bestaan vanuit franchisegevers kant. Die bezwaren zijn niet terecht. Een franchiserelatie behoort een zakelijke relatie te zijn tussen twee **zelfstandige** partijen. Men dient rekening te houden met de omstandigheid dat franchisegevers en franchisenemers beiden ondernemers belang hebben en dat er een redelijke balans dient te bestaan tussen beide partijen bij het doorvoeren van belangrijke beslissingen. Een franchisenemer kan daarbij niet rechteloos worden gemaakt door hem in de franchiseovereenkomst te laten tekenen voor bijvoorbeeld uitsluiting van een beroep op ontbinding, vernietiging, dwaling of zelfs toegang tot de rechter.



2. De code probeert nadrukkelijk een beroep te doen op “goed gedrag” van beide partijen. Daar kan niemand tegen zijn. Goede voorbeelden daarvan zijn bepalingen in de code die regelen dat (i) een franchisegever nimmer meer zekerheden mag vragen en aanhouden dan strikt noodzakelijk of (ii) bepalingen die regelen dat de groeimogelijkheden van een franchisenemer niet onredelijk mogen worden beknot door er belastende voorwaarden aan te verbinden. Van gelijke orde is de bepaling in artikel 2.3 van de code die partijen dwingt om “redelijke afwegingen” te benoemen bij het wel of niet verlengen van een franchisecontract. Een onredelijke beëindiging kan immers grote schade aan franchisenemerszijde ten gevolge hebben. Veel gehoorde kritiek van franchisegevers is dat hiermee de contractsvrijheid wordt aangetast. Daar valt echter tegen in te brengen dat indien de franchisegever daadwerkelijke behoefte heeft aan contractsvrijheid, beide partijen na het eindigen van een contract ook op gelijke voet dienen te staan. Er zou dan e.v. geen sprake moeten zijn van (terug)kooprechten, concurrentieverboden en ook geen bepalingen die verplichten tot overdracht van de (hoofd)huur. Vaak is dat echter wel het geval. Anders gezegd, de franchisegever dient als hij daadwerkelijk zijn contractsvrijheid wil behouden ook geen (postcontractuele) belemmeringen op te werpen om concurrentie tegen te gaan. Feitelijk versterkt een non-concurrentiebeding namelijk de ongelijke positie tussen franchisegevers en franchisenemers. Bij een eventueel einde van de franchiseovereenkomst weten franchisenemers dat zij hun activiteiten niet voort kunnen zetten op straffe van hoge boetes. Dat dit niet altijd redelijk is bewijst een recente uitspraak van het Gerechtshof Amsterdam d.d. 3 februari 2015 (ECLI:NL:GHAMS:2015:1968). De vereniging deelt in dat opzicht de kritiek van advocaat Kees Kan in een column, gepubliceerd in vakblad Franchise+ (zie bijgaand).
3. De code bepaalt in de toelichting bij artikel 4.4 uitdrukkelijk dat het gebruikelijk is om met een standaard model franchisecontract te werken, die in overleg en met goedkeuring van een vereniging van franchisenemers (of een meerderheid van franchisenemers) tot stand komt, gewijzigd of vernieuwd wordt. Een groot probleem van veel franchiseverenigingen is dat zij geen grip hebben op de verschillende contracten die franchisegevers aan individuele franchisenemers voorleggen. In dat opzicht is een standaardisering van contracten welkom. Goed georganiseerde franchisenemersverenigingen zouden eigenlijk beter betrokken moeten worden bij de totstandkoming van nieuwe franchisecontracten. Wij pleiten dan ook voor het opnemen van een verplichting van de franchisegever om een georganiseerde franchisenemersvereniging te betrekken bij het sluiten van contracten. Dat voorkomt dat er contracten worden gesloten die haaks staan op het beleid van de vereniging.

B. TE VERBETEREN OF TOE TE VOEGEN

Ten aanzien van de aspecten die ons inziens nog ontbreken, en moeten worden toegevoegd in de code denken wij aan het volgende:

1. (non-)Concurrentie: ten onrechte wordt in de definitie in artikel 1.7 alleen gesproken van een franchisenemer die concurreert, en wordt verzuimd dat ook een franchisegever concurrentie kan aandoen aan de franchisenemer. Het verbod daartoe dient te worden toegevoegd bij artikel 2.3 (verplichtingen van de franchisegever). Ook de definitie van artikel 1.8 sub b (exclusiviteitsrechten) suggereert ten onrechte dat franchisegevers zouden moeten mogen concurreren als zij daar maar



een andere formule voor gebruiken. Als voorbeeld “dicht bij huis” wijst de VAHFR erop dat Albert Heijn (overigens ten onrechte) zou kunnen stellen dat de kleinere winkelformule AH-To-Go een andere formule is, waarmee dus wel degelijk in de exclusiviteitsgebieden van Albert Heijn franchisenemers zou mogen worden geconcurrereerd. Dat is onbestaanbaar en zal ook niet de bedoeling zijn geweest als wij de toelichting bij artikel 1.2 (franchiseformule) lezen, waaruit wij opmaken dat het eenzijdig ontwikkelen en exploiteren van afgeleide of secundaire formules die direct concurreren met franchisenemers (co-branding) niet is toegestaan. De VAHFR is derhalve van mening dat in de toelichting bij artikel 1.2 het woord “onwenselijk” moet worden vervangen door de woorden “niet toegestaan”.

Verder dient iedere concurrentie belemmerende verplichting na afloop van de franchiseovereenkomst te vervallen, indien dit einde wordt geïnitieerd door de franchisegever, bijvoorbeeld door de overeenkomst op te zeggen, of door deze niet te willen verlengen. Dat geldt evengoed voor terugkoopbepalingen al dan niet in combinatie met huurrechten die ten goede komen aan de franchisegever. Het kan niet de bedoeling zijn dat franchisenemers verplicht worden hun onderneming of bedrijfspand te koop of te huur aan te bieden indien de franchisegever eenzijdig besluit de franchiseovereenkomst op te zeggen of niet te verlengen.

2. Ten onrechte wordt in de definitie van artikel 1.8 over exclusiviteitsgebieden slechts gesproken over geografische gebieden, en over marktgebieden. In tijden van internethandel/e-commerce moet het mogelijk zijn bepaalde markten aan franchisenemers voor te behouden.
3. Bij 2.3.11 wordt aangegeven dat verlenging van de overeenkomst niet op onredelijke gronden mag worden geweigerd, maar dat moet ook gelden voor opzegging. Immers franchiseovereenkomsten kennen zowel de vorm van automatische verlenging (behoudens opzegging) als automatische beëindiging (behoudens verlenging). Franchisenemers doen omvangrijke investeringen en zijn dus sterk gebonden aan de formule en aan de luimen van de franchisegevers. Het is dan ook noodzaak de redelijkheid bij het al dan niet verlengen van de franchiseovereenkomst een rol te laten spelen.
4. In 3.6.e wordt aandacht besteed aan financiële prognoses (LTP). Het dient een verplichting te zijn voor de franchisegever deze te verstrekken. Dit moet niet afhangen van eventuele beschikbaarheid van de gegevens, maar het verstrekken van dient een kerntaak van de franchisegever te zijn, ook gedurende de looptijd van de overeenkomst. De VAHFR meent dan ook dat in de toelichting ten onrechte wordt aangegeven dat er geen verplichting zou bestaan een exploitatieprognose te verstrekken!
5. Het verdient aanbeveling stil te staan bij de relatie tussen de franchiseovereenkomst en vastgoedposities van franchisegevers/franchisenemers, en in voorkomende gevallen eerste rechten van koop op de onderneming (al dan niet gekoppeld aan vastgoed posities). Het kan niet de bedoeling zijn dat een franchisegever een kooprecht verkrijgt op de onderneming van de franchisenemer, indien de franchisegever geen enkele bijdrage heeft geleverd aan de franchisenemer anders dan uitsluitend het beschikbaar stellen van de formule (middels een franchiseovereenkomst). Het komt ook voor dat de franchisegever nog verder gaat en in een kooprecht regelt dat de franchisegever een bepaalde korting op de terugkoop prijs van de franchiseonderneming geniet, doordat de franchisegever de formule (middels een franchiseovereenkomst) aan de franchisenemer ter beschikking heeft gesteld.



Daarmee worden de inspanningen van de franchisenemer miskend en ontbreekt in een samenspel met een non-concurrentiebeding iedere vorm van gelijkwaardigheid en concurrentie, hetgeen uiteraard van invloed is op de waarde van de franchiseonderneming.

6. Bij 2.6 het achtste streepje wordt bij een exit met name gelet op geheimhouding, terwijl er volgens de VAHFR nadrukkelijk ook rekening moet worden gehouden met desinvesteringen die het gevolg zijn van een gedwongen einde van de franchiserelatie.
7. **E-commerce Activiteiten en (Consumenten-en andere) Data:** In hoofdstuk 4.6 (10^e en 11^e streepje) wordt aandacht besteed aan e-commerce activiteiten en gebruik van consumentendata. Naar de mening van de VAHFR kan deze regeling uitgebreider. Mogelijk wordt vanuit franchisegeverszijde aangegeven dat aanzienlijke investeringen gemoeid zijn met het opzetten van deze activiteiten en het vergaren van data, maar dat miskent dat dit tot de normale activiteiten van franchisegevers behoort (formule-ontwikkeling), waarvoor dan ook door middel van de franchisefee door franchisenemers wordt betaald. Voor de VAHFR is het duidelijk dat de klant met name binding heeft met de winkel, met de onderneming, en in veel mindere mate met een formule. Alleen al om die reden is het van groot belang dat ondernemers de beschikking krijgen over relevante klantendata. Dat staat los van eigendomsrechten of verplichtingen tot beheer van die data. Onder klantendata wordt door de VAHFR overigens niet alleen verstaan informatie over specifieke klanten, maar zeker ook alle andere data, bijvoorbeeld Meta data die mede worden gegenereerd door franchisenemers of ten gevolge van transacties/verkoop door franchisenemers. Ook om die reden moeten afspraken worden gemaakt over de verdeling van eventuele opbrengsten van alle data die mede door toedoen van franchisenemers kunnen worden verzameld. In de code dient derhalve nog meer aandacht te worden besteed aan data, e-commerce en alle relevante opbrengsten, daar waar de franchisenemers een rol vervullen in het (meehelpen) bij het verzamelen van data.
Indien klantendata niet gedeeld worden met franchisenemers, ontstaat een onevenwichtige verdeling van kennis en macht.
Een mogelijk argument van franchisegevers dat het ter beschikking stellen van klantendata aan franchisenemers de uniformiteit van de formule zou kunnen aantasten, snijdt geen hout. Er kunnen over het gebruiken van de data te allen tijde afspraken worden gemaakt met de franchisenemers.
8. **Geschillenregeling:** wil een Franchisecode een gewaardeerd instrument worden, dan dient de code te worden geborgd door een eenvoudige, goedkope en snel tot uitspraken komende geschillenregeling. Bij geschillenbeslechting dienen beide partijen verplicht te verschijnen, en dienen zij uitspraken in het kader van de geschillenregeling te respecteren en uit te voeren. De VAHFR meent voorts dat ook erkende overlegorganen van franchisenemers toegelaten moeten worden tot de geschillenregeling.
9. **Bindend karakter:** Tenslotte is het van groot belang dat de uiteindelijk in de Franchisecode neergelegd de normen en waarden integraal, sectorbreed toepasselijk zullen zijn, en dat het onmogelijk is dat een franchisegever (of franchisenemer) de Franchisecode terzijde schuift. Om die reden pleit de VAHFR derhalve nadrukkelijk voor het wettelijk verankeren van de code.



C. Tot slot doen wij hierbij een aantal algemene aanbevelingen voor de code:

1. **Algemene Begrippen:** Op veel plekken in de Franchisecode worden begrippen als redelijk/redelijkheid en goede trouw en vergelijkbare begrippen gehanteerd, en termen als "majeure wijziging". Het verdient aanbeveling dergelijke begrippen op de plaatsen waar dat kan, meer handen en voeten te geven. Men dient zich te realiseren dat de code ook voor (beginnende) ondernemers hanteerbaar moet zijn. Beginnende ondernemers zijn niet gewend een invulling te geven aan dergelijke termen. Er dient voorkomen te worden dat juist hierover discussies/geschillen ontstaan.
2. **Franchisers in concernverband:** In de Franchisecode wordt ten onrechte geen aandacht besteed aan franchisegevers die deel uitmaken van een concern. De VAHFR wijst op franchisegevers die vastgoedposities laten beheren door zustervenootschappen, financieringen verstrekken door verwante maatschappijen (alle niet zijnde de formele franchisegever). Een goed voorbeeld van een regeling die hier enigszins vergelijkbaar mee is, is te lezen in de toelichting van hoofdstuk 2.2. Dit kan daarentegen nog verder uitgediept worden, zeker ook in die situatie waarbij franchisenemers geen enkele verbinding hebben, laat staan contractuele relatie hebben met concern-dochters van de franchisegever. Het moet niet mogelijk zijn dat een franchisegever middels een franchiseovereenkomst aan zijn verplichtingen voldoet, terwijl een zustervenootschap (bijvoorbeeld als verhuurder) niet gebonden is aan de code en deze aan de laars lapt.

Conclusie

De VAHFR concludeert dat er een buitengewoon goede eerste aanzet is gegeven voor een breed toepasbare Nederlandse Franchisecode. De VAHFR is ten zeerste bereid haar bijdrage te leveren aan verder overleg over, en implementatie van deze code.

Hoogachtend,

Frits van der Heide
Voorzitter VAHFR

Abe Brouwer
Bestuurslid VAHFR

Ton Croiset van Uchelen
Directeur Bestuursbureau VAHFR

Gebra gemengde branche en speelgoedbranche

Geachte mevrouw, mijnheer,

Ik ben slechts beperkt in staat geweest commentaar te geven op de code. Toch heb ik een en ander aan het papier toevertrouwd. Ik wil daarbij uitdrukkelijk stellen dat dit commentaar niet is besproken binnen het bestuur van Gebra. Helaas ontbrak de tijd daarvoor.

Het commentaar moet dan ook gezien worden als feedback om de code te verbeteren. Ik zou graag mee willen blijven denken teneinde de code te verbeteren.

Met vriendelijke groet,

mr. Henk van Dorst MDR
Directeur

Gebra E-learning 'Verkoop in de praktijk': een kosteloze opleiding voor uw medewerker(s)! [Klik hier](#)



Postbus 7105 | 2701 AC Zoetermeer | T 079 - 351 43 21 | M 06 - 51 33 66 35 | E vandorst@gebra.nl
www.gebra.nl | www.gemengdebranche.nl | www.speelgoedenhobby.nl



Commentaar

Hoofdstuk 1 definities

1. Het valt op dat in de definitie van het begrip franchise niet is opgenomen dat het recht om de formule te exploiteren geschiedt tegen een vergoeding. Het begrip “vergoeding” komt pas aan de orde onder hoofdstuk 2.1. onder doel van de samenwerking. Het tegen vergoeding samenwerking is echter geen doel. Het is essentieel in de definitie op te nemen dat de franchisenemer de formulerechten niet voor niets krijgt. Dit betekent immers dat de franchisenemer ook eisen mag stellen aan zijn franchisegever ten aanzien van de formule. Hij betaalt er immers voor!
2. Onder 1.8. zou de rol van online verkopen expliciet moeten worden genoemd als zijnde onderdeel van de exclusiviteitsrechten. Franchisegevers gaan nu met hun website “over” de rayon- of postcode grenzen heen. De franchisenemer heeft het nakijken. Soms kan een regeling worden getroffen met de franchisegever waarbij de franchisenemer een vergoeding krijgt voor online aankopen van klanten binnen het postcodegebied van de franchisenemer.. Het valt op dat die regelingen meestal niet voorzien zijn van de verplichting van de franchisenemer een accountantsverklaring te overleggen omtrent de juistheid van toepassing. Dat is essentieel.

Hoofdstuk 2

3. De bepaling in artikel 2.2. is merkwaardig. Vinden de opstellers dat het ook tot de mogelijkheden behoort dat een overeenkomst niet te goeder trouw mag worden uitgevoerd? Het lijkt een overbodige bepaling. Zonder te willen ridiculiseren; je neemt ook niet een bepaling op dat partijen elkaar niet de hersens inslaan als ze het met elkaar oneens zijn. Mijns inziens is er een algemeen rechtsplicht om te goeder trouw te handelen. Goeder trouw zou het zelfs kunnen betekenen dat je in strijd handelt met de code teneinde het doel van de samenwerking te bereiken.

Overige hoofdstukken

De bepalingen bevatten nagenoeg allemaal zeer open normen als redelijkheid, relevant, zich inspannen, open, eerlijk, transparant, majeur, zorgvuldig, snel, bevorderen, slagvaardig, eerlijk etc. Mijns inziens leidt dat eerder tot verzwakking dan versterking van de positie van de franchisenemer.

Het lijkt beter de wijze waarop de overeenkomst dient te worden uitgevoerd in één regel samen te vatten: bij de uitvoering van de franchiseovereenkomst zijn partijen gehouden de grenzen van redelijkheid en billijkheid in acht te nemen.

Een goede geschillenregeling ontbreekt. Het is verstandig partijen te verplichten bij een geschil waar partijen niet uitkomen mediation verplicht te stellen en als dat niet lukt de gang naar de rechter voor te schrijven.

Franchisenemers zouden de mogelijkheid moeten hebben om (al dan niet gezamenlijk) een deskundige in te huren als het gaat om majeure wijzigingen in de formule teneinde het beleid van de franchisegever te toetsen. Dat zou ook kunnen gelden bij vestigingsplaatsonderzoek.

Een gevaarlijke bepaling lijkt de bepaling onder artikel 2.6. waarbij “vertegenwoordigers van franchisenemers met voldoende draagvlak” kunnen besluiten tot wijziging van majeure wijzigingen waarbij een individuele franchisenemer een exitregeling moet krijgen. Iedere vorm die je kiest om een draagvlak vast te stellen is arbitrair. Binnen de franchisenemers kunnen grote verschillen zijn. Ter vergelijking: in Brazilië is de franchisenemer van Macdonalds beursgenoteerd. Hij exploiteert – meen ik 1000 vestigingen. Nu komt dat in Nederland (nog) niet voor maar hoe stel je een redelijke stemverhouding vast? Per filiaal? Per € omzet, per ondernemer? De code zou daarin een keuze kunnen maken in de wetenschap dat iedere keuze arbitrair is maar geen keuze maken leidt ertoe dat de franchisegever “vrij spel heeft”.

Is het denkbaar dat in de code keuzemogelijkheden worden geboden? Partijen kunnen dan een bepaling kiezen die hen het beste past.

Tot slot

Het is prijzenswaardig dat een eerste aanzet is gegeven voor een code. Ik hoop dat jullie iets hebben aan mijn op- en aanmerkingen. Helaas heb ik onvoldoende tijd gehad mijn commentaar wat nader te specificeren en eventueel te onderbouwen. Ik ben graag bereid mee te denken over het vervolg.

mr. Henk van Dorst MDR

Zoetermeer, 22 juli 2015



Aan ; Schrijfcommissie Nederlandse Franchise Code (SC)

Van ; Nederlandse Franchise Vereniging (NFV)

Betreft; Consultatie Nederlandse Franchise Code (NFC)

Datum ; 24 juli 2015

Geachte Commissie,

Voor reden van duidelijkheid voor de lezers van deze notitie beginnen we met de overall conclusie en het advies dat aan het einde van het document is opgenomen.

Overall conclusie en advies;

De Nederlandse Franchise Vereniging kan op grond van onderstaande meer algemeen geformuleerde opmerkingen op de concept NFC en de door haar leden ingediende grondige analyses en documenten niet anders dan concluderen dat de thans voorliggende concept NFC onvoldoende draagvlak heeft. De NFV en haar leden willen zich inzetten voor, en kunnen alleen instemmen met, een gedragscode en onderlinge geschillenbeslechting die in de breedte gesteund wordt. Een opnieuw bevestigen van uitgangspunten, inhoud van de code, planning en samenstelling van de Schrijfcommissie is daarvoor noodzakelijk.

Allereerst wil de NFV de commissie bedanken voor haar enorme inzet om te komen tot een concept NFC. De polarisatie via media en politiek in 2014 heeft geleid tot het instellen van een kleine onafhankelijke commissie met vertegenwoordigers van franchisegevers (FG) en franchisenemers (FN) om onder coördinatie van het Ministerie van Economische Zaken te komen tot een NFC die kan rekenen op draagvlak binnen de gehele franchisesector. Deze NFC moet samen met een vorm van geschillenbeslechting leiden tot laagdrempelige zelfregulering in de sector voor het geval er geschillen tussen franchisegevers en franchisenemers ontstaan.

De SC heeft de afgelopen maanden 'onder geheimhouding' en in stilte gewerkt aan haar NFC en deze concept NFC op 16 juni jl. in een persconferentie gepresenteerd met als doel de sector kennis te laten nemen van de concept NFC en hierover haar mening te bepalen. Deze consultatie is door de SC vastgesteld op een periode van 6 weken tot 28 juli 2015.

Nu de concept NFC is gepresenteerd aan de franchisesector heeft de NFV haar leden -en franchisegevers in brede zin - opgeroepen kennis te nemen van de concept NFC en hierover haar mening te bepalen en deze mening te communiceren naar zowel de Schrijfcommissie als de NFV.

De Schrijfcommissie heeft van NFV leden meerdere goed uitgewerkte documenten op de in de concept NFC opgenomen bepalingen ontvangen. Voor de opmerkingen over deze bepalingen verwijst NFV naar deze documenten.

Op basis van brede reacties uit haar achterban komt de NFV met de navolgende feedback en adviezen aan de commissie;

1. De periode van consultatie van 6 weken in de vakantieperiode is veel te kort om te komen tot een inhoudelijk gedragen gedragscode. Voor een Code die zelfregulering moet bevorderen is het van belang dat deze voordat zij in werking treedt erkenning krijgt van de sector waarvoor zij bedoeld is. Dit betekent naar de mening van de NFV dat er meer tijd en aandacht gegeven moet worden aan echt draagvlak voor de Code.
 - **Advies; NFV doet een dringend beroep op de SC en de Minister van Economische Zaken om proces en tijdplanning aan te passen.**
2. Er zijn veel vragen over de 'status' van een eventuele Code en hoe zij zou moeten werken. In reacties klinkt door dat partijen de concept NFC – in ieder geval in de huidige vorm - niet zullen onderschrijven. Ook vraagt men zich af hoe geschillenbeslechting zou moeten werken en welke kosten daarmee gemoeid zijn.
 - **Advies; Het is gewenst dat er duidelijkheid is over de status van een breed gedragen NFC en de aanpak van de geschillenbeslechting alvorens een NFC wordt vastgesteld en aangeboden aan de Minister van Economische Zaken.**
3. Vanuit internationale formules die in Nederland actief zijn is verzocht om een Engelse versie van de concept NFC om deze te kunnen afstemmen met het moederbedrijf. De NFV heeft dit verzoek meerdere keren neergelegd bij de SC doch de SC heeft besloten dat zij het niet nodig vond om de concept NFC ook in het Engels te publiceren. Dit lijkt geen recht te doen aan de omvang van de internationale business in Nederland en de beoogde werking van de NFC. Zowel voor internationale franchiseformules als voor de internationale franchisesector en zelfregulering is afstemming noodzakelijk.
 - **Advies; Het is gewenst dat de Schrijfcommissie zich rekenschap geeft van de internationale component in franchise en de noodzakelijke afstemming van de NFC met internationale ontwikkelingen en organisaties.**

4. In de Europese franchise sector is de Europese Erecode inzake Franchising de standaard. Hoewel deze Europese Erecode nationale extensies kent wordt zij algemeen erkend als de basis. Aanvullingen en in sommige gevallen wetgeving zien vooral op de precontractuele fase. De thans ter consultatie liggende concept NFC geeft in veel stadia een aanscherping en verzwaring van verplichtingen van de Franchisegever. Dit leidt tot vragen van internationale partijen en hun juridische vertegenwoordigers over de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats.
 - **Advies; Een NFC moet zich verhouden tot de internationale codes en wet- en regelgeving inzake franchising om Nederland aantrekkelijk te houden als vestigingsplaats voor internationale formules die Nederland kiezen als (hoofd)vestiging voor hun operatie.**
5. Franchise is een ondernemingsvorm waarin twee zelfstandige ondernemers met elkaar samenwerken om samen sterker te staan dan alleen. In de samenwerking hebben beide partijen taken en verantwoordelijkheden om tot een win-win met de formule te komen.

Vanuit positieve verwachtingen gaan partijen - als zelfstandig ondernemer - de samenwerking aan. De concept NFC weerspiegelt een negatieve grondhouding ten opzichte van elkaar. Deze teneur in de concept NFC doet geen recht aan de samenwerkingen, resultaten en omvang in franchise en veroorzaakt een bureaucratisering en verzwaring door regelgeving waar mogelijke problemen niet representatief zijn voor de gehele sector.

 - **Advies; Zowel een overall aanpassing van de 'tone of voice' in de NFC is gewenst als een kritische shake out van bureaucratische bepalingen. Laat niet een gehele sector lijden door de enkeling die er mogelijk een potje van maakt.**
6. Met het samenwerkingsmodel franchise werken grote en kleine ondernemingen/formules en aan franchisenemerszijde zowel ZZP ers als miljoenenbedrijven. De NFC lijkt nu een oplossing te willen forceren voor vraagstukken op formuleniveau. Dit is noch gewenst noch representatief voor de totale franchisepraktijk die actief is in alle branches in retail, horeca, dienstverlening en zorg.
 - **Advies; Een NFC moet van toepassing kunnen zijn in alle sectoren en zowel in grote als kleine bedrijven.**
7. De Schrijfcommissie heeft een concept NFC en een toelichting geproduceerd die zij als onlosmakelijk ziet. Daarmee is een omvangrijk document geboren dat voer voor juristen is en voor 'mkb ondernemers' onoverzichtelijk en onwerkbaar. De concept NFC en toelichting is te weinig een gedragscode en geeft teveel een 'hoe' in plaats van een 'wat' handvat voor ondernemingen over de onderwerpen waarover men in de franchiseovereenkomst op formuleniveau afspraken kan maken.
 - **Advies; NFV is grote voorstander van een beknopte Code die zich beperkt tot gedrag en het aangeven van onderwerpen waarover men met elkaar afspraken kan maken.**

8. In de NFC zijn veel clausules met open normen en een beroep op redelijkheid en billijkheid opgenomen. Met name juristen verwachten door deze clausules dat deze concept NFC eerder meer geschillen dan minder geschillen zullen veroorzaken omdat deze onderwerpen bij verschil van mening en inzicht tot vele vragen, discussies en juridische strijd kunnen leiden.
 - **Advies; Een NFC moet vooral meer duidelijkheid geven.**
9. De concept NFC legt veel taken en verantwoordelijkheden bij de Franchisegever en rechten bij de Franchisenemer. Naar de mening van de leden van de NFV is deze concept NFC in onbalans tussen rechten en plichten en de mate van bescherming die de concept NFC aan de Franchisenemer wil geven.
 - **Advies; Een NFC moet een goede en betere balans geven tussen rechten en plichten van zowel franchisegever als franchisenemer. Beiden zijn immers zelfstandig ondernemer en hebben een vrijheid van contracten met elkaar.**
10. In zijn algemeenheid wordt er door de sector negatief gereageerd op de concept NFC. Dit betekent dat de concept NFC niet kan rekenen op het draagvlak dat noodzakelijk is voor een goed functionerende Code en geschillenbeslechting. Diverse marktpartijen geven aan zich mede te willen inzetten voor een Code die tot meer draagvlak kan leiden.
 - **Advies; NFV verzoekt de Schrijfcommissie om alle binnengekomen reacties en zienswijzen te inventariseren en in nadrukkelijke samenspraak met de sector te komen tot een meer uitgebreide en divers samengestelde commissie voor een complete herziening van de thans voorliggende concept NFC.**

Overall conclusie en advies;

De Nederlandse Franchise Vereniging kan op grond van bovengenoemde meer algemeen geformuleerde opmerkingen op de concept NFC en de door haar leden ingediende grondige analyses en documenten niet anders dan concluderen dat de thans voorliggende concept NFC onvoldoende draagvlak heeft. De NFV en haar leden willen zich inzetten voor, en kunnen alleen instemmen met, een gedragscode en onderlinge geschillenbeslechting die in de breedte gesteund wordt. Een opnieuw bevestigen van uitgangspunten, inhoud van de Code, planning van het proces en samenstelling van de schrijfcommissie is daarvoor noodzakelijk.

De NFV rekt er op dat in het vervolg van het proces haar adviezen ter harte worden genomen.

Met vriendelijke groet, Nederlandse Franchise Vereniging



Will van den Hoogen, Voorzitter



Romana Engeman, Algemeen Directeur

Aan: Leden van de schrijfcommissie NFC

Betreft: Reactie van de Ondernemersvereniging Jumbo op consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code

Woerden, 24 juli 2015

Geachte leden van de schrijfcommissie,

Bij deze reageer ik, als voorzitter van het bestuur van de ondernemersvereniging Jumbo (OVJ), namens de OVJ op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC).

Allereerst wil ik u danken voor het door u verzette werk, naar aanleiding van de vraag van de minister, om tot de consultatieversie te komen.

De opdracht met als doel gelijkwaardigheid in franchiserelaties te verbeteren en het voorkomen van misstanden binnen deze relatie, onderschrijven wij volledig. Helaas is de vorm van verregaande en gelijkwaardige samenwerking van franchise de afgelopen jaren bij enkele formules slecht uitgevoerd en is franchise daardoor negatief in het nieuws geweest. Ons inziens moet door de Code de basis van de samenwerking binnen franchise in het algemeen (weer) duidelijk zijn met enkele randvoorwaarden, maar ook ruimte bieden voor aanpassing en flexibiliteit in de toekomst.

De opmerkingen vanuit de OVJ zullen hieronder per hoofdstuk op hoofdlijnen beschreven worden. Voorafgaand wil ik namens de OVJ graag aangeven dat de samenwerking tussen Jumbo en de OVJ goed is. Dit is vormgegeven in de gezamenlijke visie *Samen ondernemen, samen winnen*. De OVJ waardeert de samenwerking als goed, vanwege de transparante omgeving met goede onderlinge contacten en een duidelijke structuur van/met actuele, complete contracten. Wij stellen met trots dat onze samenwerking een voorbeeld mag zijn voor franchise Nederland.

Hoofdstuk 1 | Definities

Duidelijk en goed om misverstanden te voorkomen. Hierbij wel het verzoek om het document (nogmaals) te controleren op consequente aansluiting bij deze definities, aangezien in enkele gevallen niet exact dezelfde benaming wordt gebruikt.

Hoofdstuk 2 | Algemene principes

Dit is wat de OVJ betreft de basis van de Code voor Franchise, waarin de gelijkwaardigheid geborgd moet worden. *Samen* en *samenwerking* als ruggengraat in de relatie franchisenemer en -gever dienen nog meer en duidelijker benadrukt te worden, dit zeker gezien de onbekendheid met kansen en uitdagingen die ongetwijfeld gaan komen in de toekomst.

Hoofdstuk 3 | Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht

Duidelijke niet-limitatieve opsomming voor benodigde gegevens in de precontractuele fase.

Hoofdstuk 4 | De franchiseovereenkomst

Eveneens een duidelijke en niet-limitatieve opsomming van punten voor (het stelsel van) de contracten.

Samenvattend voldoet, volgens de OVJ, de consultatieversie van de NFC aan de kenmerken:

- Duidelijkheid verschaffen over de samenwerking binnen franchise met wederzijdse rechten en plichten;
- Hierbij worden de probleempunten uit het verleden benoemd, met als doel deze op te lossen;
- Om franchise als samenwerkingsvorm tussen twee gelijkwaardige partijen te optimaliseren;
- Vanuit de OVJ zouden afspraken meer op hoofdlijn mogen, hiermee ontstaat ook ruimte om afspraken te maken.

Aanbevelingen vanuit de OVJ zijn:

- Op hoofdlijnen de basis van franchise, zijnde samen en samenwerking, duidelijker naar voren te laten komen;
- Het nagaan op consequent gebruik van en aansluiting op de definities;
- De Code (nogmaals) tegen het licht houden op flexibiliteit van ondernemerschap (franchisenemer en –gever) in de toekomst;
- Duidelijkheid verschaffen over de juridische status van de Code, inclusief proces en/of maatregelen bij het niet voldoen aan de bepalingen van de Code.

Concluderend is de NFC als weergegeven in de consultatieversie een duidelijk document dat de aanwezige kennis en ervaringen met franchise samenvoegt om te komen tot een verbetering van de professionele samenwerking binnen het franchisemodel.

Mocht een eventuele toelichting op bovenstaande gewenst zijn, dan ben ik hiertoe gaarne bereid.

Met vriendelijke groeten,

A. Maat

Voorzitter bestuur OVJ

Ministerie van Economische Zaken
t.a.v. Publieke consultatie Nederlandse FranchiseCode
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Leidschendam
24 juli 2015

Kenmerk
R-15.061/EP/sh

E-mail
euspeters@rndweb.nl

Betreft

Reactie publieke consultatie Nederlandse FranchiseCode door RND

Geachte dames De la Bursi-Franssen en Tilly,

De schrijfgroep Nederlandse FranchiseCode (NFC) die onder uw leiding staat, heeft het concept van de NFC voorgelegd aan “de markt”. De Raad Nederlandse Detailhandel (RND) is niet betrokken geweest bij het opstellen van het voorliggende eerste concept, maar wordt met deze consultatie in de gelegenheid gesteld haar visie daarop te geven, waarvoor dank. RND heeft waardering voor het werk dat reeds verzet is door de schrijvers van voorliggende Concept Code.

De RND is het samenwerkingsverband van brancheorganisaties voor centraal geleide *non-food* detailhandelsondernemingen in Nederland, die gezamenlijk ruim € 20 miljard aan omzet bundelen (>20% van Nederlandse detailhandelsomzet), en waarvan enkele individuele leden een substantieel aandeel van hun omzet realiseren door franchisesamenwerking.

RND ziet franchising als een toekomstbestendig bedrijfsmodel, wat lokaal ondernemerschap combineert met een centraal geleide formuleontwikkeling. De afgelopen jaren laten zien dat in winkelstraten samenwerking door franchising in de non-food detailhandel werkt en een duidelijk stabiel beeld laat zien, daar waar verschillende grootwinkelbedrijven verdwijnen, alsook veel zelfstandige mkb-winkels. We zien dat discussies in het logistieke kanaal steviger worden, tussen leveranciers en afnemers, tussen banken en ondernemers, maar ook tussen franchisenemers en -gevers. De recessie is in onze detailhandel vooral ook voelbaar als vertrouwenscrisis: kredietverlening loopt terug, de vraag naar zekerheidsstellingen nemen toe, orders moeten vaker vooraf aanbetaald worden, contracten worden omvangrijker en advocaten talrijker.

We zien ook in de politiek de discussie elke keer terugkomen: EU richtlijn inzake late betalingen, vermeende ‘oneerlijke handelspraktijken’ en nu ook in discussies over franchising. De rode draad lijkt te zijn dat krachtsverhoudingen en kennis onevenwichtig verdeeld zouden zijn en dat hierdoor overheidsingrijpen noodzakelijk is.

In de non-food detailhandel zijn bijna 200 franchiseformules actief met ruim 10.000 vestigingen. Bij de RND zijn slechts enkele incidenten bekend in de afgelopen tien jaar. Wij zien in gesprekken met onze leden dat vooral door dialoog tussen betreffende zelfstandige ondernemers veel zaken zijn opgelost. Maar het blijft een relatie ook tussen twee ondernemers, die gericht is op het behalen van wederzijds voordeel in een wereld die razendsnel verandert. Ondernemen in de detailhandel is topsport.

In de gehele detailhandel wordt op dit moment circa 75% van de omzet gerealiseerd door grootwinkelbedrijven en centraal geleide formules en dat aandeel neemt toe. Eén van de redenen is dat de combinatie van samenwerking en schaalvoordelen succesvol werkt vóór de consument en dat het internetkanaal c.q. distributie en marketing zich het beste centraal laten aansturen. Als grootwinkelbedrijven en centraal geleide formules echter onvoldoende waarde realiseren in de ogen van een consument en/of een partner, zoekt deze zijn/haar heil elders en zijn deze ondernemingen net zo vergankelijk als elk ander bedrijf.

Volgens de RND gaat de huidige concept NFC de perceptie van oneerlijke verdeling van krachtsverhoudingen en kennis niet oplossen, hoe zeer we achter het idee blijven staan om op zijn tijd met frisse blik naar de status quo te kijken om verbeteringen en vernieuwingen aan te brengen.

Verschillende leden hebben een eigen inhoudelijke inbreng verzorgd met betrekking tot de inhoudelijke bepalingen van de voorliggende NFC. Vanuit RND als koepelorganisatie zien we de volgende zaken:

- Als we kijken naar de concept-NFC die voorligt, zien we – in de combinatie van code en toelichting - nieuwe, onduidelijkere begrippen en definities ontstaan (soms zelfs conflicterende). En soms ontbreekt een duidelijke aansluiting tussen de definities en de toelichting: kijk bijvoorbeeld naar 1.2 waar franchiseformule wordt beschreven, maar het in de toelichting alleen maar over het internetkanaal gaat. Wij dringen aan om het pad terug te vinden naar de Europese code en bestaande definities desgewenst te actualiseren. Aangezien de Europese code op dit moment wordt geëvalueerd, dringen we aan op het zoveel mogelijk aansluiten bij deze actualisatie. Nederland is niet anders dan andere landen inzake franchising, waardoor er ons inziens geen rechtvaardiging is voor het ontwikkelen van nationale koppen.
- We zien dat in de concept-NFC contractvoorwaarden en –bepalingen worden ingevuld en opgelegd, in plaats van dat randvoorwaarden worden aangegeven of aanwijzingen worden gegeven over hoe ondernemers hun onderlinge contract kunnen invullen. Daarmee wordt het pad verlaten om een code te zijn die *aanwijzingen* aan partijen geeft. In de ogen van de RND was de opdracht aan de schrijfgroep om, met de huidige Europese code als basis, te kijken naar mogelijke weeffouten / verbeteringen / actuele aanvullingen. Het huidige concept heeft er

alles van weg dat de reset-button is ingedrukt en voorbijgaat aan geldende wetgeving en jurisprudentie. We lopen daarmee behoorlijk uit de internationale pas, waardoor de aantrekkelijkheid van het Nederlandse vestigingsklimaat wordt aangetast. Wij dringen aan op het schrijven van een code met aanwijzingen in plaats van voorschriften. Blijkbaar met bijzondere aandacht voor de precontractuele fase en aanwijzingen hoe om te gaan met afspraken over internethandel en consumentendata.

- Hij die snelheid wil maken, wandelt alleen. Hij die draagvlak wil bereiken, past zijn tempo aan. Doordat de compacte schrijfgroep de afgelopen tijd haar werk onder strikte geheimhouding heeft uitgevoerd en zonder duidelijke achterbanconsultatie, is niet gewerkt aan draagvlak. Daarnaast zien we veel resultaatverplichtingen voor franchisegevers en inspanningsverplichtingen (en minder in aantal) voor franchisenemers. Daarin lijkt een onbalans te zijn ontstaan. Wij dringen aan om daarom niet alleen de doorlooptijd voor verbeteringen (“tweede ronde”) te verlengen tot in 2016, maar ook aan draagvlak te werken door de schrijfgroep evenwichtiger samen te stellen, met aan beide zijden representanten uit de food en non-food retail, horeca, dienstverlening, zorg én benzinebranche. Alleen al bijvoorbeeld aan het feit dat overal wordt gesproken over “verkoop van goederen of diensten” is duidelijk dat de horeca niet betrokken is geweest. In horeca worden namelijk “eten en drinken *verstrekt* voor nuttigging ter plaatse”. Een evenwichtige samenstelling van de groep voorkomt verder (de perceptie) dat de voorliggende concept NFC zou zijn ontwikkeld om bestaande conflicten in de food detailhandel op te lossen.
- Verder pleiten we ervoor om ook geschillenbeslechting en verankering van de code mee te nemen en het proces niet in tweeën te knippen. Het is een gedragscode met aanwijzingen voor contractspartijen, waar geschillenbeslechting een wezenlijk deel van uitmaakt. Wetten worden ook geschreven, indachtig de mogelijkheden en onmogelijkheden met betrekking tot handhaving.

Graag werken de leden van de Raad Nederlandse Detailhandel actief mee aan een actuele, breed gedragen, werkbare gedragscode voor franchising in Nederland.

Met vriendelijke groet,
Raad Nederlandse Detailhandel – RND



E.H.A.J. Peters
Directeur

NSO Tabakshandel

Geachte commissie,

De NSO, brancheorganisatie voor de tabaksdetailhandel, heeft kennis genomen van de consultatie versie van de Nederlandse Franchise code. Het past in de eerste plaats om de schrijfcommissie te bedanken voor het vele werk dat is verricht. Wij constateren dat er een evenwichtig stuk is voortgekomen uit de commissie.

Ook voor onze branche is franchise een niet meer weg te denken vorm van samenwerking. Ruim 80 % van onze ondernemers werkt volgens de een of andere vorm van samenwerking. Onze ervaring is dat al deze samenwerkingsvormen werken als er daadwerkelijk sprake is van samenwerken tussen geveer en nemer. Hierbij moet de zelfstandigheid en het gunnen van een bedrijfseconomisch gezond resultaat voor zowel geveer als nemer centraal staan, in de formule waarmee gewerkt wordt.

In de praktijk constateren we dat als hier niet aan voldaan wordt, de schade voor de ondernemers groot kan zijn. Een evenwichtige verdeling tussen rechten en plichten voor geveer en nemer is dan ook van groot belang om franchising tot een succes te maken. Aan dit principe wordt in de voorliggende code terecht veel aandacht besteed.

Om tot een evenwichtige verdeling van rechten en plichten te komen is een goede communicatie en overleg tussen geveer en nemer eveneens van groot belang, ook hier heeft de code aandacht voor. Vanuit het overleg is het nodig dat, in de dynamische wereld die de retail is, er wel veranderingen in de formules moeten kunnen worden doorgevoerd. Het is van groot belang dat het overleg niet te star wordt ingericht. Een formule moet door kunnen groeien en een zeker aanpassingsvermogen mag van de nemer hierbij gevraagd worden. De formule heeft er geen belang bij dat één of enkele franchise nemers noodzakelijke vernieuwingen nodeloos kunnen tegenwerken. Daar mag aandacht voor zijn.

In de dagelijkse praktijk zal de code nu vorm moeten krijgen. Veel franchise contracten zullen moeten worden bekeken of deze in voldoende mate tegemoet komen aan de code.

De NSO wacht dit proces met vertrouwen af. De code is hierbij wat ons betreft een goed middel.

Met vriendelijke groeten
Janwillem Burgering
NSO
Directeur

Tel: 070-301.27.85

Fax: 070-327.65.37

E-mail: janwillem.burgering@tabaksdetailhandel.nl

Postbus 262
2260 AG Leidschendam
Overgoo 15
2266 JZ Leidschendam

Nederlandse Unie van Optiekbedrijven

Geachte heer/mevrouw,

Via het Vakcentrum hebben wij het verzoek gekregen om te reageren op de consultatieversie van de Nederlandse Franchisecode. Wij hebben een aantal vragen en opmerkingen bij de tekst van de consultatieversie, die u hieronder aantreft.

2.1 In de alinea die begint met ‘Binnen de context’

De formulering ‘te goeder trouw’ bij het oplossen van klachten en geschillen, is bijzonder. Wij vragen ons af waarom hier is gekozen voor het gebruik van deze term en niet voor bijvoorbeeld ‘in goed overleg’ of ‘in goed vertrouwen’?

2.3 Eerste streepje

Klopt het dat bedoeld wordt dat de franchiseformule gelijk moet zijn aan het zakelijk concept dat met succes is toegepast? De huidige tekst kan namelijk ook zo worden gelezen dat er geen verband daartussen hoeft te zijn.

En stel dat iemand een zakelijk concept bedenkt dat hij direct wil verwerken in een franchiseformule, is dat dan toch mogelijk?

2.6 Achtste streepje

De franchisenemer kan zich op ‘goede gronden’ verzetten tegen een voorgestelde wijziging. Wie bepaalt of sprake is van goede gronden? Is er een onafhankelijke partij die daarover kan beslissen als er een geschil ontstaat?

4.6 laatste streepje op pagina 10

Gronden kan hier worden opgevat als de redenen waarom een overeenkomst verlengd kan worden. Is het ook de bedoeling dat franchisegever en –nemer vooraf bijvoorbeeld vastleggen dat de franchiseovereenkomst wordt verlengd indien de resultaten van franchisenemer goed zijn of wanneer partijen prettig samenwerken? Wellicht is het ter verduidelijking verstandig om ‘gronden’ te vervangen door ‘voorwaarden’.

Met vriendelijke groet,

mr. M.G. van Dam

Juridisch Beleidsmedewerker



Postbus 13 | 3990 AD Houten – Voorveste 2 | 3992 DC Houten
T 088 077 11 00 | F 088 077 11 99
E mda@nuvo.nl | www.nuvo.nl

Qjobs BV

Commentaar & aanbevelingen Qjobs

Inleiding

Als kleine en relatief jonge franchiseorganisatie ben ik blij met het initiatief dat heeft geleid tot deze (aanzet tot een) nieuwe Nederlandse Franchise Code. Ik strijd al vele jaren tegen de schimmige praktijken die veel concurrerende formules hanteren. Bij Qjobs willen we anders zijn omdat we vinden dat franchisenemer en franchisegever geheel gelijkwaardig zijn en uiteindelijk dezelfde belangen hebben. Wij handelen daar dan ook naar. Zo kennen wij geen geheimhoudingsclausules, hanteren we kortlopende contracten die jaarlijks opzegbaar zijn en een transparante kostenstructuur welke op onze website voor iedereen zichtbaar is. In de hoop en verwachting dat deze Nederlandse Franchise Code ons helpt of steunt in het propageren van die visie en dat beleid, voel ik mij geroepen om toch een aantal goedbedoelde op- en aanmerkingen met u te delen.

Met vriendelijke groet,

Bert Landman

Qjobs BV

Postbus 40, 1970 AA IJmuiden

Retail Development Company

L.s.,

Namens RDC geven wij aan akkoord te zijn met de NFC. Het betreft hier onze franchiseformules The Read Shop (100 vestigingen) en The Read Shop Express (53 vestigingen).

Met vriendelijke groet,

Jos Boot

Algemeen Directeur

stimulating partners in retail

T +31 (0) 346 280970 | F +31 (0) 346 280990 | M +31 (0) 6 43877403
Straatweg 66t, 3621 BR Breukelen | Postbus 66, 3620 AB Breukelen
jos.boot@rdcgroup.nl | www.rdcgroup.nl

ElectronicPartner Nederland

Beste lezer,

Naar aanleiding van de ontvangst van de Consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code heeft ElectronicPartner Nederland B.V. deze versie doorgenomen.

Hieruit is een aantal punten naar boven gekomen welke als “kritisch” worden beoordeeld. Hetzij door het beperkende karakter, hetzij door branche specifieke elementen. Hieronder een samenvatting van deze punten:

- art 1.7. “de verplichting....franchiseformule.”. Deze bepaling maakt het voor de franchisenemer, in een snelveranderende markt, niet mogelijk om zijn werkzaamheden voort te zetten. Wanneer er een periode wordt besproken waarin er geen goederen of diensten verkocht mogen worden na afloop van de franchiseovereenkomst, dan betekent dit in veel gevallen het einde van het bestaan van de betreffende franchisenemer. Dit komt het retail landschap niet ten goede.
- art 1.8 b. de vrijheid zou moeten blijven bestaan om meerdere formules te ondersteunen in een verzorgingsgebied. Dat geldt ook voor de mogelijkheid om dit zelf te doen. In overleg met betreffende ondernemers. Het artikel zoals deze nu is omschreven beperkt de marktwerking en de flexibiliteit om te kunnen anticiperen op de veranderende markt.
- art. 2.3. “de individuele....de franchiseovereenkomst”. Een aanvangsopleiding is bij een zelfstandige ondernemer als franchisenemer niet noodzakelijk.
- art. 2.3. “op verzoek marktgegevens.....van de franchisenemer”. Aan wie moeten de marktgegevens worden overlegd? En tot welk detail? Kan dit worden beperkt tot de gedeponeerde cijfers welke toegankelijk zijn bij de KvK?
- art. 2.6. “indien franchisegever evenweloverleg te staken.”. Franchisegever moet de vrijheid behouden om wijzigingen in de formule door te kunnen voeren, zonder overeenstemming met (een meerderheid) de franchisenemers.
- art. 4.6. “De franchiseovereenkomst dient ten minste....vatbaar dienen te zijn”. Deze bepaling heeft een niet gewenste, beperkende werking. De overeenkomst moet door de franchisegever aangepast kunnen worden.
- art. 4.6. “afspraken over exclusiviteitsrechten” en “duidelijke afspraken over e-commerceactiviteiten”. Door de continue in beweging zijnde markt is het de vraag of het mogelijk is om hier afspraken over te maken. Wij zijn van mening dat dit niet zal werken in de praktijk.

Wij worden graag op de hoogte gehouden van de voortgang van de Franchise Code. Mochten er nog onduidelijkheden zijn, dan vernemen wij dat graag.

Met vriendelijke groet, Kind Regards,

Eduard van Looij
Commercieel Manager

ElectronicPartner

Marconiweg 2c, 4131 PD Vianen, Nederland

Autotaalglas Nederland B.V.

Geachte heer/mevrouw,

Met betrekking tot de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code, welke wij via de Nederlandse Franchise Vereniging hebben ontvangen op 16 juni jl., willen wij hierbij als franchisegever van Autotaalglas graag onze reactie geven.

In bovengenoemd document is voor ons met name het voorlaatste punt op pagina 7 (inzake artikel 2.6 communicatie en overleg) voor discussie vatbaar.

"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."

In de eerste plaats kan er discussie ontstaan over wat een **majeure aangelegenheid** is. Ten tweede kan het geïnterpreteerd worden dat dit eveneens van toepassing is op onderwerpen die buiten de instemmingsrechten vallen die onder het derde punt inzake artikel 2.6 communicatie en overleg genoemd worden. Het collectief van franchisenemers heeft daarmee dan zeggenschap over alle (majeure) wijzigingen. Het zou de franchisegever vrij moeten staan zijn eigen koers te varen. Vanzelfsprekend is draagvlak van de franchisenemers daarbij te prevaleren, maar niet noodzakelijk vereist. Als franchisegever moet je ook verder vooruit kunnen kijken en op zaken vooruitlopen (visie). Het kan zijn dat franchisenemers dit niet (willen/kunnen) zien. Die mogen dat niet belemmeren.

Een franchisenemer betaalt vrijwillig een (in)directe vergoeding om deel te mogen nemen aan de formule van franchisegever. Wanneer franchisenemer zich op enig moment niet meer kan vinden in de (ontwikkeling van de) formule kan hij altijd zijn zaak verkopen. Een franchiseovereenkomst is ook maar gewoon een zakelijke overeenkomst.

Alhoewel het duidelijk is dat het een algemeen toepasbaar document moet zijn laat het gebruik van de containerbegrippen als "zorgplicht" (artikel 2.4, 3^e punt) en "collectieve belang" (artikel 2.6, 8^e punt) zoveel ruimte voor interpretatie dat het niets toevoegt aan de discussie die hierover in de praktijk gevoerd wordt. Het zou franchisegever en franchisenemer helpen wanneer de NFC daarin meer expliciet is wat daarmee bedoeld wordt.

Hopende u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,

Hanneke Haarbosch
Formule Manager

Autotaalglas Nederland B.V.
Ellen Pankhurststraat 13 | 5032 MD Tilburg
013-5835352 | 06-55691174
autotaalglas.nl | facebook.com/autotaalglas | twitter.com/autotaalglas

Intratuin Nederland B.V.

Geachte mevrouw/heer,

In het algemeen is het teleurstellend te moeten constateren dat in een tijd waarin een terugtrekkende beweging van de overheid ineens wordt teniet gedaan door excessen bij een enkele franchiseformule die de media halen en hierdoor de hele branche van franchise in een kwaad daglicht wordt gesteld. Binnen onze samenwerking met ondernemers is er sprake van een zeer constructieve samenwerking waarin ondernemers zelfs in het bestuur een belangrijke rol spelen en dat geeft een heel andere samenwerking met diezelfde ondernemers en biedt de garantie dat we samenwerken met hetzelfde doel namelijk een succesvolle formule in de markt zetten waar vele duizenden inwoners van Nederland hun inkomen vandaan halen.

Naar aanleiding van de code heb ik een aantal bedenkingen die wellicht meegenomen kunnen worden in de besluitvorming:

- 1) De code zoals die nu voorligt is een voedingsbron voor heel veel juridische conflicten in de toekomst omdat de conceptcode vol zit met vrijblijvende opmerkingen als “redelijkheid en billijkheid”, “grieven”, “relevant”, “redelijkheid”, “majuur”, “proportioneel”. Het lijkt mij dat de code niet op verschillende manieren uitleg moet kunnen zijn want daarmee neemt de onzekerheid voor iedereen alleen maar toe.
- 2) Wanneer is aantoonbaar dat een concept succesvol is? Bij een bepaalde omzet of een bepaald rendement voor de ondernemer?
- 3) Logistiek is niet altijd een taak van de franchisegever maar kan ook uit handen zijn gegeven aan een externe partij naar de letter van de wet in de code sluit het niet hebben van het één het ander uit en dat kan niet.
- 4) In de aanvangfase kunnen we een ondernemer begeleiden maar indien er een opleidingseis wordt gesteld waaruit bestaat deze dan? Indien er geen opleiding beschikbaar is betekend dat dan dat er geen expansie meer kan zijn voor franchiseformules?
- 5) Het is een tamelijk eenzijdige code geworden waarbij het lijkt dat de belangen van de franchisenemer heel erg benadrukt zijn maar de belangen van de franchisegever uit het oog lijken te zijn verloren. Franchise is een omgeving waarin nieuwe concepten snel tot volwassenheid kunnen groeien maar door de code wordt dat helemaal gestopt en zullen enkel de bestaande formules kunnen doorontwikkelen en dat is niet goed voor de aantrekkelijkheid van de retail in het totaal.

Kortom, laat de marktpartijen zelf hun werk doen en pak enkel de franchiseorganisaties aan die extra regelgeving nodig hebben door hun gedrag richting de franchisenemers. Door deelname aan de Nederlandse franchise vereniging is dat geborgd omdat de vereniging de contracten eens in drie jaar controleert aan de hand van de Europese erecoode. Laat alle franchisegevers zich verplicht aansluiten bij de vereniging en de franchisegevers die fout willen komen snel bovendrijven.

Met vriendelijke groet, Peter Huijsmans
Intratuin Nederland B.V., Postbus 228, 3440 AE Woerden

United Retail

Geachte,

Ik heb Uw franchise code gelezen

Ik snap dat er behoefte is aan een soort wetgeving op dit gebied, toch gaat Uw voorstel erg ver.

In het land van Franchise zijn er vele vormen, naar mijn idee bevat Uw stuk vele positieve waarden, maar mis ik het onderscheid tussen kleine bedrijven, grote franchisegevers, en inkoopcombinaties

Wil dit stuk succesvol kunnen zijn, adviseer ik U wel degelijk ruimte te bieden aan samenwerkingsverbanden, die nadrukkelijk hard franchising afkeuren.

Mn. de vastgelegde regels geven o.a. de fiscus ruimte voor collectieve eisen, maar er zijn samenwerkingsverbanden die wel een vorm van samenwerking nastreven, maar als een inkoopcombinatie opereren.

Het uitwisselen van bedrijfsgegevens is dan niet gewenst, mn. de zelfstandigheid van ondernemers brengt vaak met zich mee, dat er nagenoeg geen uitwisseling van data is.

Op welke manier is er ruimte voor deze bedrijven zich te handhaven, vlg. Uw artikel 1, is iedereen die samenwerking nastreeft gebonden aan Uw franchisecode, ook al leent hun bedrijfsmodel zich daar niet voor.

Ik ben voor de code als we praten over dominante hard franchise, zoals Hema, Mc. Donald, AH, C 1000 etc.

Maar hoe mogen bedrijven van een grotere wens tot zelfstandigheid nog opereren, waarom kunnen zij niet voor een milde structuur kiezen.

Wij kiezen nadrukkelijk niet voor een franchisemodel, maar voor een samenwerkingsverband, naar mijn mening moet die ruimte in de wereld blijven.

Met Vriendelijke Groeten

Marcel Vloemans

United Retail,

Een samenwerkingsverband van 350 ondernemers, zonder enige vorm van verplichting en uitwisseling van data.



EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION

International not-for-profit association
Entreprise N° 0478 339 266 - Banque Carrefour 2.208.803.826
EU Transparency Register 88048446670-76

179, Ave. Louise, B – 1050 Brussels, Belgium
tel. 32 (0) 2 520 16 07 – fax 32 (0) 2 520 17 35
info@eff-franchise.com www.eff-franchise.com

Brussels, 22/7/2015

To: the Minister of the Economy and the franchisor & franchisee negotiators of the draft Concept Franchise Code for the Netherlands

From: the Chairman of the European Franchise Federation – EFF, Guy GRAS¹

Concerns: the EFF's Position about the content of the draft/Concept "Dutch Franchise Code"

Purpose of this paper:

- i) to express the general position of the EFF**
- ii) to illustrate our concerns by detailing some of the issues (see table attached)**

Greetings,

i) The Franchise industry in Europe has for the past 40 years adopted and developed a European Code of Ethics for Franchising which is the cornerstone of the "best practice" principles that franchise systems commit to by joining the accredited franchise associations of the EFF in over 20 countries. This European Code, recognised by the European Community, has been written by franchisors and franchisees in the interest of both parties and of the network general interest.

ii) This European Code provides the only acceptable definition of franchising, establishes the principles upon which ethical franchisor-franchisee relationships must be built (Informed & Responsible behavior, Fairness, Good faith, Professional diligence), all of which must preside over every stage of a franchise agreement (pre-contractual, contractual as well as post-contractual, as the case may be). This Code also establishes that a trusting and balanced relationship must be built on **shared Information** and structured and **open communication**.

iii) The European Code's basic text **can be added to** by means of **national annexes/interpretations** which allows accredited franchise associations (many of which have franchisor AND franchisee representatives on their Boards of Directors) to address the specific needs and concerns of the franchise community of a particular country. **They come as a complement to the basic European Code, not in contradiction to it.**

¹ Guy Gras, Past Chairman of the French Franchise Federation, currently FFF Board member for International Affairs

In light of this, the EFF recommends to the negotiators to recognize the European Code of Ethics for franchising as the premier reference for ethical practice in franchising AND to develop a set of provisions, specific to the needs of the franchise industry in the Netherlands, which could become the Dutch annex/interpretation to the EFF Code.

iv) Only national franchise association that commit to impose this European Code to their national members can be accepted as member of the EFF.

The advantages of this approach are:

- 1) that it avoids all ambiguity or misrepresentation as to what constitutes franchising and therefore poses no threat to the continues development of franchising in the Netherlands, domestic or foreign,
- 2) that the Dutch Annexes would come as an addition and fit into an already established framework of "good practice" in franchising, recognized at a European level,
- 3) would allow the NFV to stay member of the EFF.

The present draft of the "Concept Code" is problematic. Some of the most salient problems are described in the table below.

Their nature makes the present draft unacceptable to the EFF.

Signed:

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'G' followed by several vertical strokes and a horizontal line extending to the right.

Attachments

European Code of Ethics + the national annexes/interpretations from 6 countries
EFF table of Comments

ZIENSWIJZE EURETCO OP CONSULTATIEVERSIË NEDERLANDSE FRANCHISECODE

Algemene opmerkingen

Als belangrijke en succesvolle franchisegever in diverse non-food sectoren onderschrijft Euretco het belang van evenwichtige, transparante franchise-afspraken. Een breed gedragen Franchisecode, met oog voor de gerechtvaardigde belangen van zowel franchisenemer als franchisegever, kan daarbij goede diensten bewijzen. De inzet om misstanden en malafide praktijken op het gebied van franchise te bestrijden steunen wij onverkort. Het genomen initiatief juichen wij daarom toe. Tevens spreken wij waardering uit voor het werk dat reeds verzet is door de schrijvers van voorliggende Concept Code.

Het document is ook in veel opzichten een weergave van hoe wij in de praktijk werken met onze franchisenemers; in die zin steunen onze formules ook de achterliggende principes.

Niettemin plaatsen wij graag een aantal kritisch-opbouwende kanttekeningen. Daarbij beperken wij ons tot hoofdpunten, aangezien de gestelde korte reactietermijn van 29 juli 2015 in vakantietijd voor ons te kort is om gedetailleerd te reageren.

Kanttekeningen

1. Wij zijn ervan overtuigd dat franchising slechts succesvol kan zijn als sprake is van wederzijds vertrouwen tussen franchisegever en franchisenemer, waarbij voortdurend oog is voor elkaars gezamenlijke belangen. Vertrouwen kan echter niet via regelgeving of een Franchisecode georganiseerd worden, al kan een Franchisecode daarbij een nuttig hulpmiddel zijn. Essentieel is de attitude die hoort bij een constructieve manier van samenwerken binnen een formule met gezamenlijk succes. Daarmee ligt de verantwoordelijkheid bij beide partijen, en niet –zoals de concept Code hier en daar lijkt te suggereren - primair bij de franchisegever.
2. Het concept lijkt op een aantal punten uit te gaan van onderling wantrouwen en tegenstrijdige belangen tussen franchisegever en franchisenemers. Daardoor ontstaat een onevenwichtig beeld dat niet strookt met de praktijkervaring van goede franchisegevers en in ieder geval niet de onze. Succesvolle franchisegevers zien namelijk (en dat geldt zeker voor Euretco) dat het belang van een goed rendement voor de franchisenemer voortdurend een primair aandachtspunt moet zijn.
3. Nog niet duidelijk is wat de rechtskracht van de Code wordt, hoe de verhouding met de bestaande regelgeving zal zijn en of (en hoe) er aanvullende geschillenbeslechting gaat komen. Voor de beoordeling maakt het een groot verschil of de Code optioneel wordt of verplichtend voor alle formules. Voor het laatste geval merken wij op dat formules zeer verschillend zijn en de Code op onderdelen te ver gaat voor formules die een beperkte vorm van samenwerking kennen. In deze fase is het dus niet mogelijk om tot een afgeronde beoordeling van het concept te komen.
4. In dit verband merken wij op dat de concept Code diverse voorschriften lijkt te willen geven waarvan niet mag worden afgeweken. Waar dit het geval is ontnemt de Code aan partijen de mogelijkheid om andere (en vaak betere) afspraken te maken. Die mogelijkheid dient in onze optiek zonder meer behouden te blijven (tenzij de betrokken afspraken onredelijk zouden zijn, dit ter toetsing achteraf).

5. In algemene zin menen wij dat het – met het oog op de rechtszekerheid - gewenst is om zoveel mogelijk aan te sluiten bij het geldend recht en bestaande rechtspraak aangaande franchising. In de concept Code is dat niet steeds het geval. Het belangrijkste voorbeeld hiervan is de definitie van “franchise/franchising” en de daaraan gerelateerde definities. In het bijzonder in de toelichting daarop wordt franchising op onaanvaardbare wijze uitgebreid tot samenwerkingsvormen die niet onder de definitie vallen die de Europese Commissie en de Hoge Raad voor franchising hanteren. Een ander voorbeeld is de betekenis van prognoses en aansprakelijkheid daarvoor, alsook de (extra) voorwaarden die gesteld worden aan non-concurrentiebepalingen.
6. In onze optiek dient de Franchisecode een richtsnoer voor franchisecontracten en franchisesamenwerking te zijn. Daarnaast kan deze Code aanvullende werking hebben indien bij een geschil blijkt dat partijen verzuimd hebben zaken te regelen. De Code mag evenwel niet (geheel of gedeeltelijk) de werking van dwingend recht krijgen, waarbij de contractsvrijheid van partijen wordt beperkt. Dit klemt temeer omdat elke formule en situatie weer anders kan zijn en veelal niet past in een algemeen model.
7. De mondigheid van franchisenemers is de afgelopen jaren beduidend toegenomen, wat een goede zaak is en door ons ook bevorderd wordt. De concept Code lijkt ervan uit te gaan dat de franchisenemers desondanks zowel individueel als collectief meer rechten en bescherming moeten krijgen dan nu het geval is. Dit kan er in de praktijk echter toe leiden dat deadlock situaties ontstaan, waarbij de formuleontwikkeling in gevaar komt, wat voor alle partijen nadelig is. Ketens die niet als franchise georganiseerd zijn, kunnen veel slagvaardiger opereren en hebben er baat bij dat franchiseformules op achterstand komen te staan. Stagnatie in de formule kan niet de bedoeling van de Code zijn. Niettemin bepaalt de concept Code nu bijv. wel dat bij gebrek aan overeenstemming over “majeure aangelegenheden” de franchisegever geen wijzigingen mag doorvoeren en/of het overleg staken.
8. De concept Code stelt dat overeenkomsten met derden niet verplicht gesteld mogen worden als er geen direct verband bestaat met de franchiseformule. Deze bepaling is enerzijds onduidelijk omdat geschillen kunnen ontstaan over het al dan niet directe verband met de formule. Anderzijds gaat de bepaling o.i. te ver omdat inschakeling van derden juist een collectief belang kan zijn om schaal- en inkoopvoordelen te behalen. Deze bepaling dient sowieso geen betrekking te hebben op diensten en zaken c.q. leveranciers die reeds vermeld zijn in de franchiseovereenkomst zelf.
9. Op diverse punten worden zaken benoemd die niet in elke formule op dezelfde wijze door franchisegever ingevuld worden en in de praktijk er vaak anders uitzien. Voorbeelden hiervan zijn: logistieke dienstverlening (is vaak niet aan de orde), toegespitste aanvangsopleiding (wordt vaak anders ingevuld, bijv. via een stage bij andere franchisenemer), het omgaan met consumentendata (dit is steeds weer maatwerk).
10. In art. 2.3 is onder meer omschreven hoe partijen dienen om te gaan met verlenging of tussentijdse beëindiging van het contract. Hoewel wij de intentie hiervan onderschrijven achten wij het niet juist hiervoor regels te formuleren aangezien deze eerder rechtsonzekerheid creëren dan dat er praktische problemen mee worden opgelost. Ook hierin verschillen formules en dient per formule en per situatie naar de beste oplossing te worden gezocht, zowel contractueel als praktisch.

11. Hier en daar benoemt de Code vereisten die inbreuk kunnen maken op privacy-regels. Voorbeelden hiervan zijn art. 3.6 (informatie over bij de franchiseorganisatie betrokken personen en franchisenemers en informatie over eerdere vestigingen in een rayon) en de toelichting op art. 2.5.
12. In het licht van het bovenstaande verdienen in ieder geval de volgende artikelen qua redactie en inhoud nadere overweging resp. herformulering: 1.1, 1.3, 2.3, 2.5, 2.6, 3.6, 4.4, 4.7 (inclusief de daarbij behorende toelichtingen, m.n. bij 1.1).

Hoevelaken, 23 juli 2015.

Jaap van der Bent, bedrijfsjurist Euretco BV

**Aan de leden van de Schrijfcommissie
Consultatieversie Nederlandse Franchise Code**

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl

Soesterberg, 23 juli 2015

Betreft: Consultatieversie Nederlandse Franchise Code

Geachte leden van de Schrijfcommissie,

Met belangstelling hebben wij kennis genomen van de op 16 juni jl. gepresenteerde consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC), hierna de Code.

Tijdens de op 29 juni jl. door de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV) georganiseerde bijeenkomst over de Code, alwaar ook de leden van uw Commissie aanwezig waren, is door een groot aantal partijen al een reactie gegeven op de Code. Uit de reacties bleek dat de Code (nog) niet als een duidelijk en evenwichtig document wordt gezien en ook dat de voorliggende Code niet breed wordt gedragen binnen de sector. Beide aspecten zijn voor de Minister van Economische Zaken nu juist van wezenlijk belang geacht voor het bestaansrecht van een dergelijke code blijkens zijn brief aan de Tweede Kamer van 20 oktober 2014.

Het bestuur van de NFV heeft zich gelet op de reacties van haar leden inmiddels genoodzaakt gezien om over de inhoud en het totstandkomingsproces van de Code een brandbrief op te stellen aan de Minister. In de bedoelde brandbrief wordt de Minister, kort gezegd, verzocht om de consultatieperiode te verlengen tot minimaal 1 januari 2016 teneinde partijen in de franchisector voldoende gelegenheid te geven om tot een document te komen dat voldoet aan de door de Minister geformuleerde doelstellingen. Eyewish Opticiens, met 50 franchisevestigingen, schaart zich achter de inhoud van deze brandbrief.

Gelet op alle bezwaren tegen de Code gaat Eyewish Opticiens er vanuit dat uw Commissie het verzoek vanuit de sector om meer tijd te krijgen om tot een gedegen en breed gedragen document te komen, zonder meer ondersteunt.

In zijn algemeenheid geldt overigens dat Eyewish Opticiens (Eyewish) de uitgangspunten in de Code dat er in de relatie tussen franchisegever en franchisenemer sprake dient te zijn van "goede trouw", "transparantie" en de algemene verplichting om "rekening te houden met de wederzijdse belangen", onderschrijft. Dergelijke uitgangspunten kunnen enkel worden toegejuicht. Echter, de vertaling van

deze begrippen is naar het oordeel van Eyewish bij een aantal bepalingen in de Code doorgeslagen ten faveure van de (potentiële) franchisenemer en/of is onvoldoende doordacht wat de consequenties van de geschreven bepalingen (kunnen) zijn.¹ Dergelijke bepalingen behoeven aanpassing en/of nadere uitwerking.

Ook is de Code niet overall even helder. Zo is regelmatig onduidelijk of de verplichtingen van de franchisegever betrekking hebben op een franchisenemer in zijn algemeenheid dan wel of verplichtingen moeten worden gelezen als een individuele verplichting jegens een bepaalde franchisenemer². Is er met andere woorden sprake van een geobjectiveerde verplichting of gaat het in bepaalde gevallen om een subjectieve verplichting. Ook op dit punt behoeft de Code aanpassing dan wel verduidelijking in de toelichting. Dat geldt evenzeer voor de gehanteerde terminologie in de Code die regelmatig inconsequent is.

Verder valt op dat in de Code veelvuldig de term "voortdurend" wordt gebruikt waarbij met name wordt bedoeld op een voortdurende verplichting van de franchisegever om alle franchisenemers te ondersteunen en te begeleiden. De term "voortdurend" impliceert dat er onophoudelijk en permanente ondersteuning moet zijn. De vraag rijst of deze term niet te hoge verwachtingen aan de zijde van de franchisenemer schept en ook of een dergelijke verplichting praktisch wel haalbaar is voor een franchisegever. Ondersteuning moet er vanzelfsprekend op allerlei vlak zijn en wel daar waar redelijkerwijs mogelijk. Uitgangspunt is echter het zelfstandig ondernemerschap van de franchisenemer en het gebruik van het begrip "voortdurende steun en bijstand" lijkt daar haaks op te staan. Van belang is ook dat de franchisegever niet een resultaatsverplichting opgelegd krijgt voor wat betreft de door een franchisenemer te behalen resultaten. In de Code staan diverse bepalingen en zinsneden die onbedoeld zo uitgelegd kunnen worden³. De Code behoeft hierop aanpassing.

Ook allerlei andere bepalingen in de Code roepen vragen op voor wat betreft aard en omvang van de verplichting en praktische haalbaarheid daarvan.⁴ Een aantal van de genoemde verplichtingen druipt zelfs in tegen het wettelijk systeem⁵. Over de vraag of dergelijke verplichtingen wenselijk en mogelijk

¹ Zie bijvoorbeeld artikel 2.6 achtste en negende gedachtestreepje alwaar is vastgelegd dat franchisegever onder bepaalde omstandigheden verplicht wordt een exit regeling te treffen zonder post contractuele bepalingen te mogen opnemen anders dan een geheimhoudingsverplichting.

² In artikel 2.3 onder het achtste gedachtestreepje is bijvoorbeeld vermeld dat de individuele franchisenemer een toegespitste aanvangsopleiding moet worden gegeven; wordt hiermee bedoeld dat de opleiding per franchisenemer kan verschillen? En hoe ver strekt die verplichting precies? En zie ook het bepaalde in artikel 3.6 sub m waarin wordt gesproken over alles wat *de* franchisenemer nodig heeft om tot een goede, zorgvuldige beslissing te komen. Overigens zou hier, los van de verwarring die gebruik van de term "de" in deze bepaling opwerpt, minst genomen moeten worden vastgelegd dat het moet gaan om informatie die *redelijkerwijs* nodig is voor een franchisenemer om tot een goede afweging te komen. Het kan niet zo zijn dat een franchisegever vergaande en in dit geval onduidelijke verplichtingen opgelegd krijgt voor wat betreft afwegingen die een potentiële zelfstandige ondernemer uiteindelijk zelf behoort te nemen.

³ Zie bijvoorbeeld artikel 2.3, negende gedachtestreepje (bovenaan pagina 6); de zinsnede: "om te komen tot een verbetering van de situatie" lijkt een resultaatsverplichting aan de zijde van de franchisegever te creëren. En zie artikel 3.6, sub e waarin is bepaald dat de franchisegever in moet staan voor een prognose, hetgeen geleet op de rechtspraak op dit vlak een onjuist geformuleerde en ook ongewenste bepaling is.

⁴ Zoals bijvoorbeeld, maar niet beperkt tot, het bepaalde in de artikel 2.3 onder gedachtestreepje 9 tot en met 15. Deze bepalingen maken inbreuk op de contractsvrijheid van franchisegevers. Ook de verplichtingen zoals vastgelegd in artikel 2.3 onder gedachtestreepje 17 en 18 roepen vragen op voor wat betreft aard en omvang van de verplichting en praktische haalbaarheid. Dat geldt evenzeer voor het bepaalde in artikel 3.1, waarin is vastgelegd dat de franchisegever objectief onderzoek moet doen naar de bekwaamheid van een potentiële franchisenemer. Waar dient dat objectieve onderzoek dan uit te bestaan? Ook artikel 3.6 bevat bepalingen die, juridisch en praktisch bezien, vergaande verplichtingen voor de franchisegever bevatten, zoals de verplichtingen zoals geformuleerd onder sub c en sub d, en niet goed doordacht lijken.

⁵ Bijvoorbeeld de bepaling dat voorwaarden en wijzigingen enkel binding hebben indien de franchisenemer of de of, in voorkomende gevallen, de franchisevereniging, daarvoor een handtekening heeft gezet (artikel 4.7). Deze bepaling is niet werkbaar. Onduidelijk is ook hoe artikel 4.7 zich verhoudt tot het bepaalde in artikel 2.6 waaruit zou kunnen worden afgeleid dat zogenaamde niet essentiële geachte

zijn, dient uiteraard een diepgaande discussie binnen de sector plaats te vinden. Die discussie is er niet geweest. Een dergelijke discussie is echter van wezenlijk belang voor het creëren van draagvlak voor een code. Een dergelijke discussie is temeer van belang nu onduidelijk is of de Code bedoeld is om bestaande rechtspraak te codificeren dan wel of het de bedoeling is om een nieuw juridisch kader te scheppen. Gegeven het feit dat de Code op onderdelen verder gaan dan in de wet is vastgelegd⁶, moet worden aangenomen dat het de bedoeling van de Commissie is om een geheel nieuw juridisch kader te scheppen, buiten het wettelijk kader om. Dit komt Eyewish niet juist voor. Dit klemmt te meer nu uit recente rechtspraak⁷ blijkt dat de rol van private regelgeving bepaald niet moet worden onderschat en dat de invloed hiervan verder reikt dan gedacht⁸. Ook dit gegeven maakt dat totstandkoming van private regelgeving zoals een code als de onderhavige, met voldoende waarborgen dient te zijn omgeven. De inhoud van een dergelijke code dient duidelijk en evenwichtig te zijn én voor een dergelijke code dient breed draagvlak te bestaan binnen de sector. Aan deze uitgangspunten wordt op dit moment niet voldaan.

Eyewish roept uw Commissie dan ook op om gehoor te geven aan de breed in de sector levende wens om meer tijd uit te trekken voor de totstandkoming van een document dat wel voldoet aan de wensen uit de sector en dat voldoet aan de uitgangspunten zoals geformuleerd door de Minister.

Tot slot: de reactie van Eyewish op de Code is geenszins bedoeld als een uitputtende reactie op de Code en u wordt verzocht deze brief dan ook niet als zodanig op te vatten. Eyewish behoudt zich het recht om in een later stadium nog aanvullende opmerkingen te maken. Eyewish ziet echter eerst graag de bevestiging tegemoet dat ook uw Commissie zich schaart achter de gevoelens uit de sector dat er meer tijd nodig is om tot een gedegen code te komen.

Wij zien uw reactie met belangstelling tegemoet.

Met vriendelijke groet,



Eyewish Opticiens
Namens deze:
Julius Remarque
Verkoopdirecteur

c.c.: Nederlandse Franchise Vereniging

wijzigingen wel voor eenzijdige wijziging vatbaar zijn. Een franchisegever moet, mede gezien de benodigde doorontwikkeling van een formule, niet onnodig worden beknot in de noodzaak om wijzigingen door te voeren. Dat lijkt nu wel het geval.

⁶ Bijvoorbeeld de bepaling dat voorwaarden en wijzigingen enkel binding hebben indien de franchisenemer of de of, in voorkomende gevallen, de franchisevereniging, daarvoor een handtekening heeft getekend (artikel 4.7). Deze bepaling is niet werkbaar.

⁷ HR 18 april 2014, ECLI:NL:HR:2014:942, NJ 2015,20, *Achmea/Rijnberg*.

⁸ Zie hierover ook het artikel M. Menting, '(R)Evolutie in het privaatrecht? Enkele beschouwingen over de rol van private regelgeving en de invloed van het EVRM naar aanleiding van HR Achmea / Rijnberg'.

**Aan de leden van de Schrijfcommissie
Consultatieversie Nederlandse Franchise Code**

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl

Soesterberg, 23 juli 2015

Betreft: Consultatieversie Nederlandse Franchise Code

Geachte leden van de Schrijfcommissie,

Met belangstelling hebben wij kennis genomen van de op 16 juni jl. gepresenteerde consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC), hierna de Code.

Tijdens de op 29 juni jl. door de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV) georganiseerde bijeenkomst over de Code, alwaar ook de leden van uw Commissie aanwezig waren, is door een groot aantal partijen al een reactie gegeven op de Code. Uit de reacties bleek dat de Code (nog) niet als een duidelijk en evenwichtig document wordt gezien en ook dat de voorliggende Code niet breed wordt gedragen binnen de sector. Beide aspecten zijn voor de Minister van Economische Zaken nu juist van wezenlijk belang geacht voor het bestaansrecht van een dergelijke code blijkens zijn brief aan de Tweede Kamer van 20 oktober 2014.

Het bestuur van de NFV heeft zich gelet op de reacties van haar leden inmiddels genoodzaakt gezien om over de inhoud en het totstandkomingsproces van de Code een brandbrief op te stellen aan de Minister. In de bedoelde brandbrief wordt de Minister, kort gezegd, verzocht om de consultatieperiode te verlengen tot minimaal 1 januari 2016 teneinde partijen in de franchisesector voldoende gelegenheid te geven om tot een document te komen dat voldoet aan de door de Minister geformuleerde doelstellingen. Pearle Opticiens, met 150 franchisevestigingen, schaart zich achter de inhoud van deze brandbrief.

Gelet op alle bezwaren tegen de Code gaat Pearle Opticiens er vanuit dat uw Commissie het verzoek vanuit de sector om meer tijd te krijgen om tot een gedegen en breed gedragen document te komen, zonder meer ondersteunt.

In zijn algemeenheid geldt overigens dat Pearle Opticiens de uitgangspunten in de Code dat er in de relatie tussen franchisegever en franchisenemer sprake dient te zijn van "goede trouw", "transparantie" en de algemene verplichting om "rekening te houden met de wederzijdse belangen", onderschrijft. Dergelijke uitgangspunten kunnen enkel worden toegejuicht. Echter, de vertaling van deze begrippen is naar het oordeel van Pearle Opticiens bij een aantal bepalingen in de Code doorgeslagen ten favore

van de (potentiële) franchisenemer en/of is onvoldoende doordacht wat de consequenties van de geschreven bepalingen (kunnen) zijn.¹ Dergelijke bepalingen behoeven aanpassing en/of nadere uitwerking.

Ook is de Code niet overal even helder. Zo is regelmatig onduidelijk of de verplichtingen van de franchisegever betrekking hebben op een franchisenemer in zijn algemeenheid dan wel of verplichtingen moeten worden gelezen als een individuele verplichting jegens een bepaalde franchisenemer². Is er met andere woorden sprake van een geobjectiveerde verplichting of gaat het in bepaalde gevallen om een subjectieve verplichting?. Ook op dit punt behoeft de Code aanpassing dan wel verduidelijking in de toelichting. Dat geldt evenzeer voor de gehanteerde terminologie in de Code die regelmatig inconsequent is.

Verder valt op dat in de Code veelvuldig de term "voortdurend" wordt gebruikt waarbij met name wordt bedoeld op een voortdurende verplichting van de franchisegever om alle franchisenemers te ondersteunen en te begeleiden. De term "voortdurend" impliceert dat er onophoudelijk en permanente ondersteuning moet zijn. De vraag rijst of deze term niet te hoge verwachtingen aan de zijde van de franchisenemer schept en ook of een dergelijke verplichting praktisch wel haalbaar is voor een franchisegever. Ondersteuning moet er vanzelfsprekend op allerlei vlak zijn en wel daar waar redelijkerwijs mogelijk. Uitgangspunt is echter het zelfstandig ondernemerschap van de franchisenemer en het gebruik van het begrip "voortdurende steun en bijstand" lijkt daar haaks op te staan. Van belang is ook dat de franchisegever niet een resultaatsverplichting opgelegd krijgt voor wat betreft de door een franchisenemer te behalen resultaten. In de Code staan diverse bepalingen en zinsneden die onbedoeld zo uitgelegd kunnen worden³. De Code behoeft hierop aanpassing.

Ook allerlei andere bepalingen in de Code roepen vragen op voor wat betreft aard en omvang van de verplichting en praktische haalbaarheid daarvan.⁴ Een aantal van de genoemde verplichtingen druipt zelfs in tegen het wettelijk systeem⁵. Over de vraag of dergelijke verplichtingen wenselijk en mogelijk zijn, dient uiteraard een diepgaande discussie binnen de sector plaats te vinden. Die discussie is er niet geweest. Een dergelijke discussie is echter van wezenlijk belang voor het creëren van draagvlak voor een code. Een brede discussie binnen de sector is temeer van belang nu onduidelijk is of de Code

¹ Zie bijvoorbeeld artikel 2.6 achtste en negende gedachtestreepje alwaar is vastgelegd dat franchisegever onder bepaalde omstandigheden verplicht wordt een exit regeling te treffen zonder post contractuele bepalingen te mogen opnemen anders dan een geheimhoudingsverplichting.

² In artikel 2.3 onder het achtste gedachtestreepje is bijvoorbeeld vermeld dat de individuele franchisenemer een toegespitste aanvangsopleiding moet worden gegeven; wordt hiermee bedoeld dat de opleiding per franchisenemer kan verschillen? En hoe ver strekt die verplichting precies? En zie ook het bepaalde in artikel 3.6 sub m waarin wordt gesproken over alles wat de franchisenemer nodig heeft om tot een goede, zorgvuldige beslissing te komen. Overigens zou hier, los van de verwarring die gebruik van de term "de" in deze bepaling opwerpt, minst genomen moeten worden vastgelegd dat het moet gaan om informatie die redelijkerwijs nodig is voor een franchisenemer om tot een goede afweging te komen. Het kan niet zo zijn dat een franchisegever vergaande en in dit geval onduidelijke verplichtingen opgelegd krijgt voor wat betreft afwegingen die een potentiële zelfstandige ondernemer uiteindelijk zelf behoort te nemen.

³ Zie bijvoorbeeld artikel 2.3, negende gedachtestreepje (bovenaan pagina 6); de zinsnede: "om te komen tot een verbetering van de situatie" lijkt een resultaatsverplichting aan de zijde van de franchisegever te creëren. En zie artikel 3.6, sub e waarin is bepaald dat de franchisegever in moet staan voor een prognose, hetgeen geleet op de rechtspraak op dit vlak een onjuist geformuleerde en ook ongewenste bepaling is.

⁴ Zoals bijvoorbeeld, maar niet beperkt tot, het bepaalde in de artikel 2.3 onder gedachtestreepje 9 tot en met 15. Deze bepalingen maken inbreuk op de contractsvrijheid van franchisegevers. Ook de verplichtingen zoals vastgelegd in artikel 2.3 onder gedachtestreepje 17 en 18 roepen vragen op voor wat betreft aard en omvang van de verplichting en praktische haalbaarheid. Dat geldt evenzeer voor het bepaalde in artikel 3.1, waarin is vastgelegd dat de franchisegever objectief onderzoek moet doen naar de bekwaamheid van een potentiële franchisenemer. Waar dient dat objectieve onderzoek dan uit te bestaan? Ook artikel 3.6 bevat bepalingen die, juridisch en praktisch bezien, vergaande verplichtingen voor de franchisegever bevatten, zoals de verplichtingen zoals geformuleerd onder sub c en sub d, en niet goed doordacht lijken.

⁵ Bijvoorbeeld de bepaling dat voorwaarden en wijzigingen enkel binding hebben indien de franchisenemer of de of, in voorkomende gevallen, de franchisevereniging, daarvoor een handtekening heeft gezet (artikel 4.7). Deze bepaling is niet werkbaar. Onduidelijk is ook hoe artikel 4.7 zich verhoudt tot het bepaalde in artikel 2.6 waaruit zou kunnen worden afgeleid dat zogenaamde niet essentiële geachte wijzigingen wel voor eenzijdige wijziging vatbaar zijn. Een franchisegever moet, mede gezien de benodigde doorontwikkeling van een formule, niet onnodig worden beknot in de noodzaak om wijzigingen door te voeren. Dat lijkt nu wel het geval.

bedoeld is om bestaande rechtspraak te codificeren dan wel of het de bedoeling is om een nieuw juridisch kader te scheppen. Gegeven het feit dat de Code op onderdelen verder gaan dan in de wet is vastgelegd⁶, moet worden aangenomen dat het de bedoeling van de Commissie is om een geheel nieuw juridisch kader te scheppen, buiten het wettelijk kader om. Dit komt Pearle Opticiens niet juist voor. Dit klemt te meer nu uit recente rechtspraak⁷ blijkt dat de rol van private regelgeving bepaald niet moet worden onderschat en dat de invloed hiervan verder reikt dan gedacht⁸. Ook dit gegeven maakt dat totstandkoming van private regelgeving zoals een code als de onderhavige, met voldoende waarborgen dient te zijn omgeven. De inhoud van een dergelijke code dient duidelijk en evenwichtig te zijn én voor een dergelijke code dient breed draagvlak te bestaan binnen de sector. Aan deze uitgangspunten wordt op dit moment niet voldaan.

Pearle Opticiens roept uw Commissie dan ook op om gehoor te geven aan de breed in de sector levende wens om meer tijd uit te trekken voor de totstandkoming van een document dat wel voldoet aan de wensen uit de sector en dat voldoet aan de uitgangspunten zoals geformuleerd door de Minister.

Tot slot: de reactie van Pearle Opticiens op de Code is geenszins bedoeld als een uitputtende reactie op de Code en u wordt verzocht deze brief dan ook niet als zodanig op te vatten. Pearle Opticiens behoudt zich het recht om in een later stadium nog aanvullende opmerkingen te maken. Pearle Opticiens ziet echter eerst graag de bevestiging tegemoet dat ook uw Commissie zich schaaft achter de gevoelens uit de sector dat er meer tijd nodig is om tot een gedegen code te komen.

Wij zien uw reactie met belangstelling tegemoet.

Met vriendelijke groet,



Pearle Opticiens
Namens deze:
Herron van der Sluis
Verkoopdirecteur Pearle Nederland

e.c.: Nederlandse Franchise Vereniging

⁶ Bijvoorbeeld de bepaling dat voorwaarden en wijzigingen enkel binding hebben indien de franchisenemer of de of, in voorkomende gevallen, de franchisevereniging, daarvoor een handtekening heeft getekend (artikel 4.7). Deze bepaling is niet werkbaar.

⁷ HR 18 april 2014, ECLI:NL:HR:2014:942, NJ 2015,20, *Achmea/Rijnberg*.

⁸ Zie hierover ook het artikel M. Menting, '(R)Evolutie in het privaatrecht? Enkele beschouwingen over de rol van private regelgeving en de invloed van het EVRM naar aanleiding van HR Achmea / Rijnberg'.



Ministerie van Economische Zaken
 T.a.v. Zijne Excellentie de heer H.G.J. Kamp
 Minister van Economische Zaken
 Postbus 20401
 2500 EK DEN HAAG

Hilversum, 24 juli 2015

Betreft: Brandbrief inzake inhoud en totstandkomingsproces Nederlandse Franchise Code

Excellentie,

Met dit schrijven vragen wij ("de Ondertekenende Partijen") uw aandacht voor het totstandkomingsproces en de inhoud van de (consultatieversie van de) Nederlandse Franchise Code ("NFC").

Op 20 oktober 2014 schreef u in een brief aan de Tweede Kamer:

“De nieuwe nationale gedragscode dient de rechten en verplichtingen van beide partijen duidelijk en evenwichtig te beschrijven en moet breed gedragen worden.”

Dat de concept NFC die thans ter consultatie voorligt, duidelijk noch evenwichtig is, zullen de Ondertekenende Partijen nader toelichten in hun zienswijzen, die zij onder protest uiterlijk op 28 juli aanstaande zullen indienen op het door het Ministerie van Economische Zaken hiervoor geopende emailadres: consultatieNFC@minez.nl.

De periode waarbinnen onder meer de Ondertekenende Partijen worden geacht de concept NFC van commentaar te voorzien, duurt van 16 juni jl. tot en met 28 juli aanstaande. Omdat de conceptcode onder

geheimhouding tot stand is gekomen zonder het tussentijds consulteren van de achterban en de conceptcode niet blijkt te voldoen aan de opdracht van de minister is deze periode van anderhalve maand voor een belangrijk en controversieel stuk als de NFC niet alleen bijzonder kort, zij valt bovendien middenin de vakantieperiode. Het gevolg hiervan is dat het de Ondertekenende Partijen onmogelijk wordt gemaakt om adequaat op de concept NFC te reageren. Dat is naar de mening van de Ondertekenende Partijen onaanvaardbaar. Daar komt bij dat de door het ministerie aangestelde schrijfcommissie als gevolg van deze korte consultatieperiode geen gebruik kan maken van de evaluatie van de reeds vele jaren geldende Europese Erecode inzake Franchising.

De uitkomst van die evaluatie wordt volgens de European Franchise Federation eind dit jaar verwacht. De ervaringen die met deze erecode zijn opgedaan lijken de Ondertekende Partijen van wezenlijk belang voor de NFC.

Wel zullen wij op deze plek kort nader toelichten dat (de consultatieversie van) de NFC een ander karakter heeft gekregen dan wenselijk is en inhoudelijk niet breed wordt gedragen.

De Ondertekenende Partijen zijn allereerst van mening dat de concept NFC de contractsvrijheid van partijen op onaanvaardbare wijze doorkruist en dat de concept NFC het wezen van een gedragscode miskent. Een franchiseovereenkomst is een overeenkomst tussen twee ondernemers. Het kan niet de bedoeling van een gedragscode zijn om deze partijen bepaalde commerciële keuzes op te dringen. Die keuzes maken zij immers zelf. Het gaat er om dat partijen op een fatsoenlijke wijze met elkaar omgaan, daarbij rekening houdend met het bijzondere karakter van een franchiseovereenkomst waarbij in de regel sprake is van een langdurige relatie waarin partijen intensief onder steeds veranderende omstandigheden met elkaar samenwerken. Partijen zullen daarbij op vragen en problemen stuiten. Een gedragcode kan richting geven bij het oplossen daarvan. De gedragscode kan daarbij beschrijven waarover in een bepaalde branche, op grond van open normen als de redelijkheid en billijkheid, van partijen in het algemeen mag worden verwacht afspraken te maken en voorts aan te geven op welke wijze partijen zich jegens elkaar te goeder trouw in beginsel hebben te gedragen. Om die reden bevatten codes normaal gesproken richtlijnen en aanbevelingen, geen verplichtingen. Men spreekt ook wel van 'best practices'. Dit geldt voor alle codes, dus van de Europese Erecode inzake Franchising tot de Corporate Governance Code. De Ondertekenende Partijen zijn dan ook zeer onaangenaam verrast dat de concept NFC partijen in belangrijke mate beperkt in de ruimte die zij hebben om hun contractuele relatie zélf vorm te geven en daarmee veel verder gaat dan van een dergelijke code mag worden verwacht.

Nog los van het feit dat een gedragscode niet behoort voor te schrijven hoe partijen hun contractuele relatie moeten inrichten, zijn in de concept NFC keuzes gemaakt waarover in de branche (nog) helemaal geen consensus bestaat. Het gevolg is dat de concept NFC voorschrijft hoe bepaalde onderwerpen in franchisecontracten moeten worden geregeld, terwijl daarvoor in de franchisector geen draagvlak bestaat. Naar het oordeel van de Ondertekenende Partijen is het niet aan de opstellers van de NFC om de belangrijke discussies te beslechten die daarover tussen verschillende partijen tegen de achtergrond van verschillende contractuele verhoudingen lopen, zeker niet zonder dat daar een sectorbrede discussie aan vooraf is gegaan. De in de concept NFC neergelegde uitkomsten worden door de Ondertekenende Partijen in ieder geval in het geheel niet gedragen. Overigens onderstreept dit dat de NFC niet tot doel zou moeten hebben te bepalen hoe partijen hun contractuele relatie moeten vormgeven. Dat moet aan partijen zélf worden overgelaten. Partijen kunnen dan zelf beslissen of en, zo ja, hoe zij bepaalde onderwerpen onderdeel van de franchiserelatie willen laten zijn.

Uit voorgaande moge blijken dat de Ondertekenende Partijen grote bezwaren hebben tegen het totstandkomingsproces en de inhoud van de concept NFC. Indien het huidige proces wordt vervolgd zal het resultaat zijn dat er op 3 september aanstaande een document aan u wordt aangeboden dat niet alléén onduidelijk en onevenwichtig is, maar bovenal in de branche niet breed wordt gedragen.

De Ondertekenende Partijen stellen daarom voor om de consultatieperiode te verlengen tot minimaal 1 januari 2016, zodat de partijen in de franchisector voldoende tijd hebben om te komen tot een document dat wél aan de door u in uw brief van 20 oktober 2014 geformuleerde doelstellingen voldoet. De Ondertekenende Partijen zijn gaarne bereid om aan een dergelijke nieuwe gedragscode actief mee te werken.

Uiteraard zijn wij beschikbaar voor een nadere toelichting.

Hoogachtend,

De Ondertekenende Partijen:

W.A. Kolk

CEO Albert Heijn

Gerben ter Avest

Algemeen directeur AMI Kappers

F.R.G. Bosch

Algemeen directeur Coop

M.S.J. Steenhuis

Voorzitter Stichting Centraal Bureau Fastservice
(CBF)

A.J. Diephuis

Secretaris Stichting Centraal Bureau Fastservice
(CBF)

Arjan van der Lingen

Commercieel Directeur FACO / D.I.O. Drogisterijen

Jonathan Teoh / Peter van Eijl

Directeuren Doppio Espresso

J.D.E. Groenendaal

Algemeen directeur Etos

J.G. Bruijniks

Algemeen directeur Euretco

Julius Remarque

Verkoop Directeur Eye Wish Opticiens & Solaris

Rob Hogervorst

Franchisemanager Febo Beheer b.v.

Wichard Hendriks

Franchisemanager Finovion Franchise b.v.

Walter Vendel

Algemeen directeur Fit20 Franchise b.v.

Ralph Markwat

Directeur FHC Formulebeheer

F.M. Franken – Mulder

Algemeen directeur Gall & Gall

J.A. Heuving

Directeur Vastgoed & Ondernemerszaken Jumbo Supermarkten b.v.

C.A. Seip

Directeur Franchise De Hypothekers Associatie b.v.

Peter Huijsmans

Directeur Operations Intratuin Nederland

G.M.T. Jegen

CEO Hema b.v.

Philippe Vorst

Algemeen directeur New York Pizza

Will van den Hoogen

Voorzitter Nederlandse Franchise Vereniging

A.I. van der Wal

Algemeen directeur Olympia Nederland b.v.

Herron van der Sluis

Verkoop Directeur Pearle Nederland

Maarten van de Sande

Directeur Perselectief b.v.

Arend-Jan Diephuis

National Accountmanager Fastservice & Petrol Plaza Food for all en Big Snack

Eus Peters

Directeur Raad Nederlandse Detailhandel

J.P. Kranendonk

Algemeen directeur Spar Holding b.v. namens SPAR en ATTENT

R. Bontje

Algemeen directeur Sunday's Nederland b.v.

Martijn Jansen

Directeur – Eigenaar Spareribexpress

Tom Filippini

Oprichter – Eigenaar Taco Mundo

N.B. Het secretariaat van de Nederlandse Franchise Vereniging heeft de verzending verzorgd. Eventuele reacties kunnen worden verzonden aan info@nfv.nl on vermelding van “concept NFV”.

Per e-mail aan: consultatieNFC@minez.nl

Nieuw Vennepe, 24-7-2015
Betreft: Commentaar NFC

Beste schrijfcommissie,

In navolging op de bijeenkomst van maandag 29 juni jl. doe ik u hierbij mijn schriftelijke reactie toekomen, in het kader van het concept van de te formeren Nederlandse Franchise Code.

Allereerst dank ik de schrijfgroep voor de inspanningen welke tot reeds nu zijn gedaan om te komen tot een allesomvattende code welke de franchisesector nog beter zal moeten reguleren. Voordat ik inhoudelijk zal ingaan op het concept van de NFC, wil ik het volgende meegeven.

Ik ben directeur van een formulehuis met een formuleportfolio van een drietal soft-franchiseconcepten in cafetariabedrijven en schoolcatering op middelbare scholen. We hebben een beperkt aantal medewerkers op kantoor die allen 100% van hun tijd inzetten om ondernemers te begeleiden. Wij berekenen ondernemers een franchisebijdrage van minimaal € 2.500 tot in het hoogste geval € 8.000 per jaar inclusief het inboeken van administratie en het verzorgen van het totale jaar-marketingplan waarbij tienduizenden folders en marketingmiddelen zijn inbegrepen. Wij beschouwen ons als kleinere speler in de franchisewereld, maar waarborgen professionaliteit door hard te werken en eerlijk zaken te doen.

Ikzelf ben van stellige overtuiging dat franchise een zeer betrouwbare sector omvat, waarin een groot aantal samenwerkingsvormen samenkomen. Vanuit alle vormen van samenwerking zoals inkoopcombinaties, samenwerkingsgroepen, softfranchise, hardfranchise, productconcepten, coöperaties en verenigingen is overal één gemene deler welke partijen bindt: het synergetisch gemeenschappelijk belang tussen franchisegever en franchisenemer.

In de media en thans ook in het proces om te komen tot een code, wordt stelselmatig uitgegaan van een totaal verkeerde veronderstelling dat er tegenstrijdige belangen zijn tussen deze partijen. Ik ga er dan ook vanuit en ik denk te weten dat 99% van de franchisegevers en 99% van de franchisenemers deze stelling onderschrijven.

Het is dan ook zeer teleurstellend en onbegrijpelijk te constateren dat de franchisegevers worden vertegenwoordigd in de schrijfgroep door deskundigen, welke zijn geselecteerd uit de 99% die uitgaan van het positieve effect van franchise. Maar dat daarentegen de franchisenemers in de schrijfcommissie en de denktank worden vertegenwoordigd door de 1% sceptici, die het succesvolle model op de schop wensen en over de rug van de gehele sector hun eigen belang denken te dienen. Het zijn bovendien dezelfde zogenaamde vertegenwoordigers, die continue de media zoeken met absoluut verkeerde en onware stellingen om de gehele sector in een kwaad daglicht te stellen. Ik kan me daarom nauwelijks voorstellen dat deze schrijfcommissie tot een succesvolle nieuwe code komt, welke het model franchise nog verder kan verbeteren. En juist het feit dat het proces in volledige geheimhouding heeft plaatsgevonden is daarbij tekenend.

Overigens ben ik zeker niet tegen een gedragscode welke rechten en verplichtingen vastlegt, of het verder ontwikkelen van het franchisemodel als zodanig. Juist kan meer duidelijkheid franchisenemers en franchisegevers helpen om verstandige beslissingen te nemen in een samenwerkingsrelatie. En geeft een dergelijke code aan een ieder (inclusief de media) de handvatten om een verschil van inzicht tussen franchisenemer en franchisegever op waarde te schatten.

NFC, commentaar op de inhoud

Welnu; de NFC inhoudelijk geeft niet de duidelijkheid waarvoor de NFC juist wordt samengesteld. Ik zal hiertoe een aantal termen uit de NFC benoemen, welke niet in de definities staan, maar waardoor er juist meer onduidelijkheid ontstaat dan het oplost.

Verder zal ik een aantal begrippen voordragen en zal ik mijn vragen over de NFC voorleggen, die te maken hebben met de voor mij absoluut noodzakelijke differentiatie in het begrip franchise. Door alle vormen van samenwerking in het containerbegrip 'franchise' te vatten, wordt getracht om alle formules in een keurslijf te duwen. Dit is niet alleen onwenselijk en onhaalbaar voor franchiseformules, maar ook zeker onwenselijk voor franchisenemers. Zij moeten juist die wijze van samenwerken kunnen kiezen, welke past bij hun invulling van zelfstandig ondernemerschap, onder de vlag van franchise. En tot slot zal ik de zaken benoemen welke wij onwenselijk achten in de overeenkomst om juist geschillen te voorkomen.

Opmerking bij pagina 2, Inleiding; *onduidelijkheid omtrent de NFC wordt gecreëerd.*

In de inleiding wordt in een soort algemene tekst omschreven wat de functie is van de NFC in de praktijk van franchise. Mijns inziens geeft de tekst onvoldoende weer welk doel is gemoeid met de NFC en is e.e.a. multi-interpreteerbaar. In één zin wordt min of meer onderuit gehaald, dat wat bij vele formules juist de basis vormt voor succesvolle uitwerking van de formule. Een franchiseorganisatie dient namelijk uniforme uitstraling te garanderen

(zie NFC 2.3 punt 5), schaalvoordelen te bewerkstelligen, collectiviteit te laten prevaleren boven individueel en over en weer gemaakte afspraken te respecteren.

Er staat nu het volgende:

“Een belangrijke rol is weggelegd voor communicatie en overleg.”

Ik stel voor om hierbij te vermelden dat formuleafspraken helder en transparant worden aangegaan door partijen en dat juist deze vooraf gemaakte heldere afspraken tussen partijen de basis vormen voor de franchisepraktijk. Geflankeerd door het belang van collectiviteit spelen overleg en communicatie tussen partijen een belangrijke rol.

Bovendien is de term *“gezamenlijke ondernemingspraktijk”* niet gedefinieerd en mogelijk in strijd met het principe dat er sprake is van twee zelfstandig ondernemingen, welke niet voor elkaars gedragingen verantwoordelijk gehouden kunnen worden jegens derden. Er bestaat bij het franchisemodel dat wij, FHC Formulebeheer-formules, hanteren, gewoonweg niet iets als gezamenlijke ondernemingspraktijk. Het gaat wel om samenwerken en ondernemen, maar de verhouding dient juist weergegeven te worden. Mijns inziens zou het beter zijn om hier direct helder aan te geven, dat de NFC de verwachtingen weergeeft in de samenwerkingsvorm tussen twee zelfstandig opererende partijen (ondernemingen).

Opmerking bij pagina 2, Inleiding; *containerbegrip franchise voldoet niet.*

Met de NFC op tafel blijkt eens te meer dat franchise een containerbegrip is. Er staat omschreven als toelichting bij de definitielijst:

“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 bewust 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 NFC en dient de NFC te worden gerespecteerd.

Dit betekent dat er geen enkele nuancering meer mogelijk is en wat mij betreft vergt dit een noodzakelijke aanpassing in de begripsvorming. Om aan te geven voor welke verwarring wij moeten waken:

Het ansichtkaartenrek van Hallmark in de supermarkt, of de Ben en Jerry-vrieskast in de cafetaria wordt door de definitie in deze overeenkomst binnen het begrip 'franchise' geduwd. En softe formules worden gelijkgeschaard met hardere formules. Een totaal onwenselijk en ongeloofwaardig principe waardoor juist franchisenemers op een verkeerd spoor geraken.

Kleinere formules die een zeer waardevolle rol vervullen voor vele zelfstandig ondernemers, hebben na het invoeren van de NFC in huidige vorm geen bestaansrecht meer. De NFC werkt voor kleinere formules dusdanig belastend, dat zij dit nauwelijks kunnen waarmaken en dus gedwongen worden om kosten voor franchisenemers te verhogen (wat niet de bedoeling kan zijn) of de NFC juist naast zich neer te leggen.

Ondanks dat de NFC redelijkheid en billijkheid voorschrijft tussen franchisenemer en franchisegever (bij 2.1), staan er keiharde garanties aan het adres van franchisenemer. Garanties waarvan de maat vóór het aangaan van de franchiseovereenkomst bij partijen volstrekt helder lijkt. Maar waarvan achteraf blijkt dat redelijkheid en billijkheid juist stof ter discussie geeft, bij overigens een (zeer) kleine groep franchisenemers.

Ter illustratie vraag ik u aan te geven welke mate van redelijkheid we moeten betrachten bij een poster/sticker-franchiseformule waarbij naast de formulenaam ook de lokale naam mag worden gevoerd, met een bijdrage van 90 euro per maand waarvoor een aantal diensten worden geleverd aan de franchisenemer, maar met name een poster wordt geleverd en ondernemers gebruik mogen maken van een inkoopkorting, in het kader van de verplichtingen van franchisegever:

- 2.1 "... voortdurende en mede op het belang van de franchisenemer gerichte commerciële en technische hulp"
- 2.3 punt 1, 3, 5, 6, 7, 8
- Etc, etc...

U begrijpt, de NFC gaat gewoonweg niet het beoogd doel bereiken. De NFC zal juist tot meer conflicten leiden en slechts meer handvatten geven aan juristen om een procedure op te starten jegens franchisegevers. Hiermee wordt derhalve direct niet langer aan de vraag van de Minister voldaan. Aan de NFC zoals deze nu voorligt kán gewoonweg niet worden voldaan door de onder andere kleinere formules en daarmee is het '*brede draagvalk*' komen te vervallen.

De NFC

Om de beoogde duidelijkheid te verkrijgen zal het begrip “franchise” absoluut dienen te worden gedifferentieerd. Ik pleit voor verschillende definities welke vallen onder het containerbegrip waardoor franchisenemers vooraf helder krijgen waar zij aan beginnen. Ik geef een voorzet om te komen tot verschillende begrippen, maar dit zal natuurlijk nader onderzocht moeten worden. Vergelijk het met een energielabel op apparatuur.

Definitie 1: Hard-Franchiseformules: Formules waarbij de regulatie groot is, de franchisebijdrage hoog en de ondernemer veel geleid wordt door de franchisegever door voorschriften en koppeling van de (onder)huurovereenkomst e.d.

Definitie 2: Kern-Franchiseformules waarbij de regulatie minder is dan bij bovenstaand model. De franchisebijdrage lager is en de ondernemer enige vrijheid heeft in huurkoppeling, non-concurrentie en/of gebruikmaking van diensten.

Definitie 3: Soft-Franchiseformule: er ligt een handboek ten grondslag maar de ondernemer heeft enige mate van vrijheid in inkoop, productassortiment en handelswijze. Van huurkoppeling en non-concurrentie is mogelijk geen sprake. De franchisebijdrage is in verhouding met de “hardheid” beperkt en mogelijk niet omzet gerelateerd.

Definitie 4: Marketingformule, regulatie is vrijwel nihil maar er is wel een vorm van huisstijl en gemeenschappelijk product/model. De begeleiding vanuit een hoofdkantoor is beperkt alsmede de franchisebijdrage welke een vast bedrag is.

Definitie 5: Productconcept: een concept dat slechts een beperkt deel maximaal 20% van het totale assortiment van de franchisenemer omvat. De mate van verkoopondersteuning kan variabel worden ingevuld.

Voor elk van deze definities onder het begrip ‘franchise’ dient een eventuele code apart vorm gegeven te worden waarin informatieverstrekking, zorgplicht, non-concurrentie, exclusiviteit, overleg/communicatie en geschillenbeslechting per definitie apart worden uitgewerkt. Een franchisegever dient de franchisenemer dan volledig te informeren tot welke vorm hij zichzelf schaaft of tot welke vorm hij door een onafhankelijke partij is bepaald.

Opmerking bij pagina 4, 1.2; Passende vergoeding

Er wordt gesteld dat de vergoeding welke wordt berekend voor gebruikmaking van de franchiseformule ‘*passend*’ dient te zijn. Hierbij is essentieel te noemen dat ook de informatieverstrekking, zorgplicht, non-concurrentie, exclusiviteit, overleg/communicatie, geschillenbeslechting en de diensten en producten van de formule passend zullen zijn bij de franchisebijdrage. Duidelijk moet zijn dat dit begrip twee kanten op werkt.

Als voorbeeld stel ik dat de zorgplicht voor een organisatie waarbij de franchisebijdrage 90 euro per maand bedraagt veel beperkter is, dan voor een organisatie waarbij 10% van de door franchisenemer gerealiseerde omzet wordt berekend als bijdrage. Deze nuance mis ik overigens in de gehele overeenkomst. Des te meer reden om de differentiatie van het begrip franchise te bewerkstelligen.

Opmerking bij pagina 5, Algemene principes 2.1; Doel van de samenwerking

Uniformiteit wordt hier beschouwd een doel op zich te zijn in de samenwerking. Dit is bij softe-franchiseformules en andere vormen van samenwerking die in de NFC als franchise beschouwd worden, niet of beperkt het geval.

Opmerking bij pagina 5, Algemene principes 2.3; Verplichtingen franchisegever

- Punt 1. Toevoegen: Of indien dit niet het geval is dient franchisegever de franchisenemer voor het aangaan van de franchiseovereenkomst helder, duidelijk en volledig te informeren.
- Punt 4. Het woord 'zorgen' vervangen voor 'aanbieden van'. Zorg verleen je aan een zwakkere / niet capabele, in dit geval heeft het woord 'aanbieden' geen duiding van de krachtsverhouding tussen mijns inziens twee gelijkwaardige partijen.
- Punt 5. Zie eerdere opmerking over uniformiteit. Uniformiteit is geregeld in het formulehandboek en bij iedere formule verschillend van aard. McDonalds vs Foodmaster, Gamma vs Fixet en Etos vs Dio zijn voorbeelden van de enorme verschillen in formule-uniformiteit.
- Punt 6. Volstrekt onheldere verplichting. Temeer omdat de definitie van "praktische middelen" niet is gedefinieerd. Bovendien geeft mij dit de indruk dat franchisegevers op dit moment "niet-praktische middelen" verstrekken, deze stelling is volstrekt onheus. Veel beter is, om helder in de overeenkomst (of het daaraan gekoppelde handboek) te vermelden welke "middelen" er worden verstrekt aan franchisenemer. Deze middelen moeten helder omschreven, meetbaar en tijdsgebonden worden weergegeven.
- Punt 7. De opleidingen en aanvangsopleidingen moeten helder omschreven, meetbaar en tijdsgebonden worden weergegeven in de franchiseovereenkomst (of het daaraan gekoppelde handboek). Met het verplichten van het aanbieden van bepaalde diensten, wordt voorgeschreven hoe een franchisegever zijn bedrijfsvoering dient te regelen. Dan spreken we niet meer over een Code maar over een Reglement. Dat lijkt mij niet de bedoeling van de NFC.
- Punt 9. Dit artikel dient niet in de code opgenomen te worden. We hebben te maken met twee zelfstandige ondernemingen, zelfstandig verantwoordelijk voor resultaat. Door deze zorg zo expliciet op te nemen in de overeenkomst, lijkt er

zelfs een dienstverband te ontstaan tussen franchisegever en franchisenemer. Wederom kun je omschrijven welke middelen er voorhanden zijn om in nood een ondernemer bij te staan, niets meer en niets minder. Zoals nu is weergegeven verlangt de NFC dat franchisegever een soort toverstaf dient te hanteren om ongeacht de oorzaak van het achterblijven van de resultaten voor een oplossing te zorgen.

Punt 10. Hoe is dan de huurkoppeling nog mogelijk in geval van twee afzonderlijke BV's? Ofwel, deze bepaling kan een bom leggen onder de huurkoppeling, kortom dit artikel dient verder uitgewerkt te worden, waarbij nadrukkelijk vermeld dient te worden dat huurovereenkomsten en leveringsovereenkomsten van het kernassortiment uitgezonderd dienen te worden.

Punt 13. Deze stellingname staat haaks tegenover communicatie en overleg. Mijns inziens kan een formule besluiten om géén twee-vestigingen beleid te hanteren. Sterker nog, bij sommige formules is de ondernemer op de vestigingslocatie een absolute must.

Punt 16. Aangezien de NFC niet alleen van toepassing is op de NFC zelf, maar ook op alle andere overeenkomsten, zoals leningsovereenkomsten, is dit een lastig uitvoerbaar beding. Ook bij een relatief kleine lening is verpanding noodzakelijk om zekerheid te stellen. Echter is verpanding in de praktijk niet deelbaar en zou de franchisegever mogelijk in overtreding kunnen komen.

Punt 17. Onhaalbaar voor marketingformules, monopolieformules en sommige soft franchiseformules.

Opmerking bij pagina 6, Algemene principes 2.4; Verplichtingen franchisenemer

Algemeen kan worden aangenomen dat de verplichtingen van franchisenemer op een wijze zijn gedefinieerd, dat juist de verplichting is omgebogen als verplichting van franchisegever. Zo wordt zorgplicht (punt 3), knowhow te verstrekken (punt 4), zorgen voor commerciële en logistieke invulling (5), effectieve management aan te bieden door franchisegever (6), nogmaals verplicht aan franchisegever.

Punt 3 Zorgplicht dient gedefinieerd te worden. Conform de eerder benoemde differentiatie van het begrip 'franchise', wordt zorgplicht bij de franchisegevers binnen de verschillende formuledefinities volstrekt anders ingevuld. Waar bij de grotere formules een hit-team wordt geformeerd, ontvang je bij de productconcepten of marketingformules mogelijk een extra poster.

Bovendien is het zeer merkwaardig te noemen dat het vervullen van zorgplicht (in welke mate dan ook), afhangt van het informeren door franchisenemer.

Punt 6. Idem als punt 3.

Overigens om een evenwichtig document te verkrijgen tussen franchisegever (18 bepalingen) en franchisenemer (7) missen we natuurlijk een groot aantal bepalingen. Zoals wie de zorgplicht betaalt, dat de franchiseovereenkomst niet mag worden opgezegd op onredelijke gronden, wat de waarde is van het handboek en dat naleving belangrijk is, dat franchisenemer dient mee te werken indien wijzigingen worden aangedragen, etc. Echter ga ik ervan uit dat de verplichtingen van franchisegever ook worden bijgesteld, ik ben namelijk van mening dat je in een relatie tussen zelfstandig opererende ondernemers in een soft-franchiserelatie de verplichtingen over en weer dient te beperken, maar vooraf helder moet aangeven wat je wel van elkaar verwacht en mag verwachten.

Opmerking bij pagina 7, Algemene principes 2.5

“...zorgen...een gezonde financiële huishouding” dient een inspanning of streven te zijn.

Opmerking bij pagina 7, Algemene principes 2.6; Communicatie en overleg

Punt 2. De wijze van samenwerken is bepalend voor de werking van dit artikel.

Punt 3. Volledig in strijd met het doel van de NFC. De franchisegever dient aangemerkt te worden als zelfstandig ondernemer. Vooraf is helder wat de inspraak bij de organisatie is en hoe deze is vormgegeven. Niet meer en niet minder.

Punt 4. Staat in elke franchiseovereenkomst, kortom overbodig artikel.

Punt 6. Hoort niet thuis in een serieus document als de NFC.

Punt 8. Dat het collectieve belang prevaleert boven een individuele franchisenemer kan ik, ondanks het in de biologie beschreven principe dat de mens een individualistisch wezen is en dat een ondernemer onder de mensen dient te worden geschaald, volstrekt onderkennen. Dat vervolgens een (gekozen) afvaardiging franchisenemers met de franchiseformule tot een majeure (definieer) wijziging kan besluiten, is reeds discrepant te noemen, maar dat een individueel lid daarop een exit kan afdwingen en daarmee volstrekt handelt tegen het collectieve belang van de franchiseformule, is bezijden alle ratio.

Verder lijkt het noodzaak om de volgende definities op te nemen:

- Majeure wijzigingen
- Exit-regeling
- Voldoende draagvlak
- Franchisesysteem

Opmerking bij pagina 8, Werving, publiciteit en informatievoorziening/plicht; 3.5

Volstrekt overbodig, onze overeenkomsten zijn helder omtrent de duur ervan en de opzeggingstermijn. Mogelijk te veranderen in: looptijd en opzeggingstermijn van de franchiseovereenkomst dient volstrekt helder te zijn weergegeven.

Opmerking bij pagina 8, Werving, publiciteit en informatievoorziening/plicht; 3.6

In dit artikel wordt niet duidelijk wat de waarde van de informatie is. Mijns inziens dient in de overeenkomst helder omschreven te worden, welke informatie wel, niet of op verzoek wordt verstrekt en wat de waarde is van de informatie en welke verantwoordelijkheid er ligt omtrent de cijfers en historische prognoses. Staat er niets in de overeenkomst, dan geldt het bij wet bepaalde.

- Punt d. Het verstrekken van lidmaatschapsgegevens is in strijd met het geheimhoudingsbeding.
- Punt e. In geval van extern onderzoek zal deze slechts na acceptatie van de kosten door franchisenemer kunnen worden verstrekt.
- Punt f. Idem.
- Punt g. Indien beschikbaar en niet langer dan 3 jaar geleden.
- Punt l. Tot 3 jaar geleden of vermelden in de overeenkomst indien hiervan wordt afgeweken.
- Punt m. Dient twee kanten op te werken.

Opmerking bij pagina 10, De franchiseovereenkomst; 4.3

Laatste zin lijkt mij volstrekt overbodig gezien het bepaalde in artikel 2.2

Opmerking bij pagina 10, De franchiseovereenkomst; 4.4

Dit artikel is in strijd met alle ondernemersnormen die er zijn. Het is de plicht om juist de schadebeperking helder en vooraf kenbaar te maken aan een franchisenemer. Bovendien wordt hierbij weergegeven dat er dus niet afgeweken kan worden op artikelen uit de NFC. Ik ben het daarmee pertinent oneens vanwege het bepalende karakter van de NFC met betrekking op de inhoudelijke bedrijfsvoering en daar tegenover het centraal staan van communicatie en overleg.

Toelichting

Opmerking bij pagina 13, Definities

1.2 De stelling is gewoonweg onjuist. Internet is geen kanaal maar een netwerk van computernetwerken. De bedoeling lijkt te zijn dat het online verkoopkanaal van de franchiseformule onderdeel is van de franchiseformule en nimmer los kan worden gezien.

Onder het mom van het presenteren van een nieuwe NFC worden vele geschillen in één keer opgelost. Dit lijkt mij echter niet het podium om te bepalen hoe een organisatie met onlineverkoop omgaat. Juist is het om dit aan de franchiseformule over te laten.

“De wijze waarmee de franchisegever online verkoop onderdeel maakt van de franchiseformule, dient te worden opgenomen in de franchiseovereenkomst.”

1.4 Zorgplicht dient te worden afgebakend om niet een verkapt werknemersverband te creëren zoals hier wordt verboden.

1.5 Indien de NFC ook geldigheid afdwingt middels dit beding met betrekking tot leningsaktes, sideletters en huurovereenkomsten, overigens meestal op verzoek van franchisenemer e.d., ontstaan er onherroepelijk conflicten met de Wetgeving.

Opmerking bij pagina 15 en verder...

Vanaf dit artikel stopt mijn inhoudelijke en opbouwende reactie. Vanaf pagina 15 blijkt de eenzijdigheid van de schrijfgroep in het denkpatroon en het wantrouwen jegens het franchisemodel als zodanig.

Bovendien zijn bepaalde zaken ronduit beledigend te noemen ten aanzien van het franchisemodel en betrokken partijen: bij 3.4 wordt de acquisitiefraudewet met naam genoemd en wordt verwezen naar situaties dat een franchisenemer gedwongen wordt ‘blind’ te tekenen. Nogmaals beschouw ik dit gewoonweg als belediging en directe aantijging van onbetrouwbaarheid aan het adres van franchisegevers en handelingsonbekwaamheid van franchisenemers.

Het kwalijke fenomeen dat nu gecreëerd is, betreft het feit dat dit document is opgesteld en beschikbaar is op publiektoegankelijk internet. Hierdoor kan de Minister het volstrekt verkeerde beeld dat ontstaat na het lezen van deze concept NFC overnemen. Des te meer om in overleg te treden in breed comité, hoe dit beeld te nuanceren en de thans opgelopen schade te herstellen in belang van franchisenemers en franchisegevers.

Is de code algemeen verbindend?

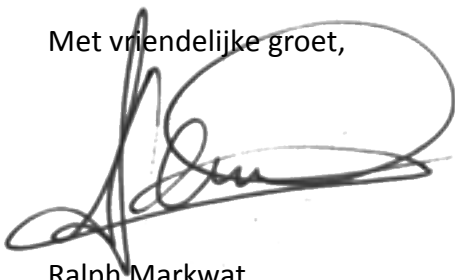
Een evenwichtige code waarbij afspraken op hoofdlijnen worden weergegeven, kan wat mij betreft verbindend worden. Echter de NFC zoals deze in concept is aangeboden, voldoet niet aan de opdracht van de Minister. Indien franchisegever of franchisenemer (!) wensen af te wijken van één of meer bepalingen uit een code, dient dit duidelijk en helder in de franchiseovereenkomst te worden opgenomen. Ook kan een franchisegever uit de NFV stappen en duidelijk kenbaar maken aan zijn franchisenemers dat hij zich niet conformeert aan de NFC.

Tot slot

Ik wil benadrukken dat franchisegevers graag meewerken aan het opstellen van een gedragscode die van toepassing is op de Nederlandse situatie en heb mij de afgelopen weken ingezet om tot algemene reacties te geraken vanuit franchisegevers. Omdat de reacties die wij vanuit Stichting CBF en Ludwig en Van Dam hebben gegeven algemeen van aard zijn, kunt u deze reactie zien als toevoeging en meer op de inhoud. Want mocht, ondanks alle commentaren op de thans voorliggende NFC, toch besloten worden om met dit document door te gaan, wil ik geen mogelijkheid onbenut laten om aan te geven dat het containerbegrip franchise niet in een Code kan worden gevat.

Ik hoop dat ik hiermee mijn standpunt heb kunnen verduidelijken en houd mij bereikbaar voor toelichting.

Met vriendelijke groet,



Ralph Markwat
Directeur

Ministerie van Economische Zaken
Directoraat-generaal Bedrijfsleven &
Innovatie
t.a.v. de Directie Ondernemerschap
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

27 juli 2015

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl
Uw referentie: Consultatie Nederlandse Franchise Code
Inzake: Nederlandse Franchise Code

Geachte heer, mevrouw,

Hierbij reageer ik namens VKAN BV op de ter consultatie aangeboden concept Nederlandse Franchise Code.

Verenigde Kring Apothekers Nederland (hierna VKAN) vertegenwoordigt de zelfstandige franchisenemers binnen Alphega apotheekⁱ en Kring-apotheekⁱⁱ in Nederland. Deze twee apotheek-formules zijn franchiseformules van Alliance Healthcare Nederland N.V.

Wij zijn van mening dat de manier waarop de Franchisecode tot stand is gekomen geen recht doet aan de opdracht die de Minister van Economische Zaken in zijn brief van 20 oktober 2014 aan de Tweede Kamer beschrijft. Het feit dat bij de totstandkoming van de gedragscode zowel de procedurele inzet als personele inzet strikt geheim zijn gehouden, heeft geresulteerd in een situatie waarin er op voorhand geen sprake lijkt te zijn van een “gedragen en werkbare gedragscode” binnen de sector. Daarmee lijkt de gedragscode het tegenovergestelde effect te bereiken dan hetgeen de Minister voor ogen had.

Duidelijk is dat de gedragscode niet aansluit bij onze afspraken, die wij in goed overleg met onze franchisegever (Alliance HealthCare Nederland N.V.) hebben gemaakt. Hierdoor zouden wij, bij een bindend verklaring van de gedragscode in de huidige vorm, onze afspraken moeten herzien. Dit is niet alleen ongewenst, maar zal ook gepaard gaan met onnodige kosten voor zowel franchisenemers als franchisegever.

De gedragscode stelt onredelijke eisen aan zowel franchisenemer als franchisegever. Dit wordt veroorzaakt doordat de gedragscode met regelmaat inhoudelijk voorschrijft hoe afspraken dienen te worden gemaakt. Gezien de diversiteit bij franchiseformules en hun markten is dit onwenselijk, omdat afspraken inhoudelijk van elkaar moeten kunnen verschillen afhankelijk van de markt waarin een franchiseformule opereert. Een gedragscode dient daarom alleen maar te beschrijven waarover afspraken moeten worden gemaakt zonder hieraan inhoudelijk invulling te willen geven.

Ter verduidelijking van het bovenstaande beschrijf ik een aantal voorbeelden van problemen, zonder hierbij volledig te willen zijn, die de inhoudelijke invulling in de huidige gedragscode veroorzaken.

Artikel 1.7 non-concurrentiebeding. Hierin wordt bedongen dat een franchisenemer geen zeggenschap mag hebben in een onderneming die concurreert met de franchiseformule. Deze voorwaarde sluit niet aan bij de praktijk waarin apotheken een belang kunnen hebben in een 24-uurs apotheek ten behoeve van de farmaceutische zorg in een regio.

Artikel 1.8 Exclusiviteitsrechten. *“Franchisenemer op de relevante markt meer dan 80% van zijn totale aankopen van contractgoederen of –diensten en substitutie daarvan bij de franchisegever of een door franchisegever aan te wijzen derde te betrekken”*. Het is de vraag of dit voor iedere franchisenemer haalbaar is in de farmaciemarkt. In deze markt kiezen geneesmiddelfabrikanten, er met name bij dure geneesmiddelen, vaak voor om deze geneesmiddelen door maar één geselecteerde leverancier, niet zijnde de franchisegever, te laten leveren.

Artikel 3.6 Franchisegever wordt verplicht om zeer gedetailleerde en concurrentiegevoelige informatie te verstrekken aan een mogelijke toekomstige franchisenemer. Dit is niet in het belang van de bestaande franchisenemers. Het risico is te groot dat hierdoor concurrentiegevoelige informatie ter beschikking komt van concurrenten van franchisenemers.

Naast bovenstaande voorbeelden bevat de gedragscode juridisch gezien tegenstrijdigheden en onduidelijke definities. De gedragscode kenmerkt zich door enerzijds een hoog en niet acceptabel detailniveau, terwijl anderzijds artikelen onnauwkeurig en niet eenduidig zijn beschreven.

Onze conclusie is dat de huidige voorliggende gedragscode niet voldoet aan de wens die de Minister heeft beoogd en bij veel goed samenwerkende franchisenemers en franchisegevers grote problemen zal veroorzaken. Ons verzoek aan de Minister is om de gedragscode in de huidige vorm niet te aanvaarden.

Hoogachtend

J.W. ten Pas, voorzitter
Verenigde Kring Apothekers Nederland

ⁱ **Alphega apotheek** is een toonaangevend netwerk van onafhankelijke apothekers in Europa. Alphega Pharmacy ondersteunt meer dan 4.800 (status: 31 maart 2014) zelfstandige apotheken, verspreid over zeven landen - Tsjechië, Frankrijk, Italië, Nederland, Rusland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk

ⁱⁱ **Kring-apotheek** is een collectief van apotheken die samen bouwen aan een vooruitstrevend klant- en zorggericht apotheekconcept. Met de slogan 'Zorg voor je gezondheid' laat Kring-apotheek zien dat de zorg voor de klant verder gaat dan alleen medicijnen.

Ministerie van Economische Zaken
t.a.v. Zijne Excellentie de heer H.G.J. Kamp
Minister van Economische Zaken
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Uitsluitend verstuurd per e-mail naar: consultatieNFC@minez.nl

Amsterdam, 27 juli 2015

Betreft: reactie HEMA op consultatieversie NFC

Zijne Excellentie,

Middels deze brief reageert HEMA B.V. ("HEMA") op de op 16 juni jl. gepresenteerde consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code ("**concept-NFC**").

HEMA stelt voorop dat zij één van de ondertekenaars van de op 24 juli jl. aan u verstuurd 'brandbrief' is en grote bezwaren heeft tegen zowel de totstandkoming als de inhoud van de concept-NFC. Tot haar grote teleurstelling heeft HEMA moeten constateren dat de concept-NFC aan geen van de in uw brief van 20 oktober jl. genoemde doelstellingen van duidelijkheid, evenwichtigheid en voldoende draagvlak beantwoordt en bovendien op willekeurige wijze commerciële keuzes aan partijen opdringt.

HEMA zal in deze brief toelichten waarom de concept-NFC in de huidige opzet niet de functie vervult die zij zou moeten vervullen en bovendien nooit op voldoende draagvlak kan rekenen. In de bij u ingediende reacties van andere franchisegevers wordt bovendien in detail toegelicht waarom de concept-NFC onduidelijk en onevenwichtig is. HEMA onderschrijft die conclusies.

Blijkens uw brieven van 20 oktober jl., 2 april jl. en 19 juni jl. heeft u de franchisesector de opdracht gegeven een gedragscode op te stellen. Een franchiseovereenkomst is een overeenkomst tussen twee ondernemers en kan elementen inhouden van koop, huur, geldlening, opdracht, handelsnaam, merklicentie en veel meer. In de regel gaat het om een langdurige overeenkomst waarin partijen intensief met elkaar samenwerken. De inhoud van de overeenkomst wordt bepaald door de partijen zelf die daarbij als ondernemers hun eigen inschattingen en afwegingen maken. Daarbij behoort uiteraard ook een eigen verantwoordelijkheid van partijen.

Een gedragscode beoogt op enige wijze de relatie van de betrokken partijen te normeren en beperkt daarmee in meer of mindere mate hun vrijheid van handelen. Daar bestaat geen bezwaar tegen, integendeel zelfs als op die wijze onwenselijk gedrag of onwenselijke situaties kunnen worden tegengegaan. In het onderhavige geval bestond de aanleiding om een aanzet te geven tot een gedragscode uit enkele incidenten waarin franchisenemers onvoldoende of zelfs onjuist geïnformeerd contractuele relaties met franchisegevers waren aangegaan. Hoewel het Nederlands contractenrecht voldoende middelen kent om daar de juiste consequenties aan te verbinden en de Nederlandse rechter hier ook goed mee weet om te gaan (zie bijv. de rechtspraak vermeld in Asser/Houben 7-X 2015/163), zou een gedragscode partijen op dit punt wellicht wat meer houvast kunnen geven en aldus

mogelijk problemen kunnen worden voorkomen. Een gedragscode kan derhalve worden gerechtvaardigd als (bijdrage aan een) oplossing voor problemen en misstanden die zich onverhoopt in een bepaalde sector voordoen. Vergelijk bijvoorbeeld de 'SMS-gedragscode' in de telecomsector en de 'Gedragscode consument en energieleverancier 2009 in de energiesector'.

Bij het opstellen van een gedragscode in de franchisesector had deze functie van het tegengaan van misstanden dan ook voorop moeten staan. De opstellers van de code hadden zich allereerst de vraag moeten stellen welke misstanden zich in de franchisesector voordoen. Vervolgens hadden zij zich moeten afvragen of een gedragscode een zinvol middel zou kunnen zijn om die misstanden te (helpen) bestrijden. Bij een bevestigend antwoord hadden zij een daarop gericht tekstvoorstel kunnen doen en ter consultatie kunnen voorleggen. Duidelijk is dat de opstellers van de code dit alles niet hebben gedaan en hen een geheel ander doel voor ogen heeft gestaan. De concept-NFC is niet gericht op het bestrijden van misstanden maar legt een groot aantal eigen commerciële keuzes van de opstellers aan partijen op.

HEMA wijst ter illustratie op E-commerce. De concept-NFC stelt zonder enige nuance of toelichting dat internet een verkoopkanaal is dat tot de franchiseformule behoort, waardoor de franchisenemer daarover zekere zeggenschap zou hebben en in de opbrengsten ervan zou delen. Anders dan bij winkelverkoop ligt bij online verkopen uit de webwinkel van de franchisegever het ondernemingsrisico veelal echter geheel bij de franchisegever. De franchisegever ontwikkelt de website, zet een distributiecentrum op, organiseert logistieke stromen, onderhoudt een klantenservice, etc. De toegevoegde waarde van de franchisenemers is bij online verkoop veelal beperkt tot het fungeren als afhaalpunt. Die beperkte toegevoegde waarde rechtvaardigt niet zonder meer het in de concept-NFC verwoorde uitgangspunt dat E-commerce tot de franchiseformule behoort. Het antwoord op de vraag of en, zo ja, hoe de franchisenemers mogen participeren in online verkoop moet, afhankelijk van de omstandigheden waarin partijen zich bevinden en de afspraken die zij met elkaar hebben gemaakt, per franchiserelatie worden bezien.

HEMA heeft derhalve ernstige bezwaren tegen de voorliggende concept-NFC. Het zijn immer partijen zélf die deze keuzes dienen te maken. Het vrije ondernemerschap en de contractsvrijheid kunnen en mogen niet zonder een overtuigende en duidelijke rechtvaardiging worden beperkt. Een rechtvaardiging zou kunnen liggen in de hierboven genoemde incidenten die voorkwamen uit informatieasymmetrie tussen franchisegever en franchisenemers. In landen als België en Frankrijk is dit reden geweest om met wetgeving op dit specifieke punt te komen. De rechtvaardiging voor de in de concept-NFC gemaakte commerciële keuzes ontbreekt echter geheel. De genoemde buitenlandse wetgeving regelt de contractuele relatie dan ook *niet* en legt de franchisegevers slechts enkele precontractuele informatieplichten op (vgl. Asser/Houben 7-X 2015/141). Ondernemers worden door de nu voorliggende concept-NFC onnodig in hun ondernemerschap beperkt, dit tot schade van die ondernemers en van het waardevolle franchiseconcept. HEMA voegt daaraan toe dat een franchiserelatie complex en veelvormig is en in veel verschillende onderdelen van ons maatschappelijk bestel voorkomt. Franchise omvat vele verschillende soorten samenwerkingsverbanden (trademark- versus business format-franchising, job-versus investment-franchising, etc.) die in zeer uiteenlopende sectoren actief zijn (van handel tot diensten, van food tot non-food, etc.). Iedere verschijningsvorm van franchise vraagt en kent daardoor andere contractuele afspraken. Een inhoudelijke harmonisatie van franchiseovereenkomsten is daarom niet alleen ongewenst, maar vooral onmogelijk.

De in uw brief van 20 oktober jl. verwoorde doelstellingen kunnen niet worden behaald zolang de NFC probeert heterogene rechtsverhoudingen te uniformeren. Van een

duidelijk, evenwichtig en breed gedragen stuk kan dan sowieso geen sprake zijn. De concept-NFC moet terug naar de schrijftafel en de schrijfcommissie moet zich indachtig de door u gegeven opdracht beperken tot het opstellen van een gedragscode die er op is gericht mogelijke misstanden met betrekking tot franchise tegen te gaan. De schrijfcommissie zal zich daartoe allereerst de vraag moeten stellen welke misstanden er zijn die met een NFC kunnen worden bestreden. Zij zal daarbij met zekerheid kunnen rekenen op ondersteuning van HEMA en naar haar overtuiging ook van alle andere welwillende partijen die met franchise actief zijn.

HEMA wil graag in staat worden gesteld nog meer gedetailleerd op de concept-NFC te reageren. Zij verwijst naar de eerder door haar genoemde brandbrief en herhaalt het verzoek daarin om de consultatieperiode te verlengen tot minimaal 1 januari 2016.

Met vriendelijke groet,
HEMA B.V.,



Paul Havinga

Directeur Verkoop, Franchise & Internationaal

NEDERLANDSE FRANCHISE CODE

Köster Advocaten N.V. | Myrthe S.J. Steenhuis namens
de Stichting Centraal Bureau Fastservice

Voor:
De Schrijfcommissie

Datum opgesteld: 27-07-2015

Geachte Schrijfcommissie,

1. Inleiding

- 1.1 Op 16 juni jl. is de concept versie van de Nederlandse Franchise Code (NFC) gepresenteerd. Vooralsnog bestaat er tot 28 juli a.s. de gelegenheid om de NFC van commentaar te voorzien, waarna er op 3 september a.s. een definitieve versie zou moeten worden gepresenteerd aan minister Kamp. Hierover later meer.
- 1.2 Namens de Stichting Centraal Bureau Fastservice (CBF) zal ik - als voorzitter van het CBF – de visie van het CBF geven op de NFC zoals die thans voorligt. Het CBF vertegenwoordigt 7 formules in de fast food branche en heeft bij elkaar 375 franchisevestigingen.
- 1.3 Het CBF realiseert zich dat de totstandkoming van het huidige concept NFC de nodige voeten in aarde heeft gehad en dat de concept versie zoals gepresenteerd een compromis stuk is. Desondanks is, wat het CBF betreft, onvoldoende de balans gevonden tussen de belangen van de franchisegever enerzijds en die van de franchisenemer anderzijds.

2. Probleemstelling en conclusie

- 2.1 De vraag is of de huidige concept versie van de NFC gaat bijdragen tot een betere samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer en meer in het algemeen of de NFC bijdraagt aan een optimalisatie van de diverse franchise samenwerkingsvormen in de meest brede zin van het woord.
- 2.2 Op basis van de NFC zoals die thans voorligt bestaat de vrees dat de NFC zijn doel voorbij schiet en zal gaan leiden tot meer polarisatie tussen franchisegever en franchisenemer. Daarmee is het antwoord op de vraag: nee.

3. Tijdsplanning

- 3.1 De schrijfcommissie heeft zichzelf ten doel gesteld om op 3 september 2015 de definitieve NFC aan minister Kamp te presenteren. Vooralsnog is het de bedoeling dat de consultatieperiode eindigt op 28 juli 2015 en dat de maand augustus wordt benut om alle opmerkingen te gaan verwerken om uiteindelijk op 3 september a.s. de definitieve versie te kunnen presenteren.
- 3.2 Gezien de verregaande gevolgen van de NFC (hierover dadelijk meer) raadt het CBF de Schrijfcommissie ten zeerste af om aan dit tijdsplanning vast te blijven houden. Gezien de enorme belangen die er op het spel staan, en de omvang van het stuk is het ondoenlijk om in een dergelijk korte periode (i) alle benodigde input te verzamelen, (ii) dit te verwerken tot een (volledig) aangepaste NFC en (iii) zorgen voor draagvlak bij zowel franchisegevers als franchisenemers.
- 3.3 Anders gesteld: het CBF is van mening dat aanpassingen niet zouden moeten zien op enkele punten en komma's en het aanscherpen van wat definities doch stelt dat de wijzigingen veel fundamenteeler van aard (zouden moeten) zijn. Er zou een geheel nieuwe code geschreven moeten worden. Het is wat het CBF betreft niet in het belang van de franchisebranche in den

brede en evenmin van franchisegevers en draagt evenmin bij aan het creëren van draagvlak om de NFC er nu op zo een korte termijn "doorheen te drukken". Temeer nu het ook de opdracht van minister Kamp was om te komen: "tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschillenbeslechting".¹ De huidige versie van de NFC wordt niet gedragen door de franchisegevers en evenmin is deze werkbaar. Integendeel, het is de overtuiging van het CBF dat de huidige NFV contraproductief zal werken en zal leiden tot meer conflicten tussen franchisegevers en franchisenemers.

4. Status NFC

- 4.1 Het CBF acht het van groot belang om te weten wat de status wordt van de NFC. Het is evident dat als het inderdaad zo is dat de NFC voor de gehele franchisewereld zal gaan gelden en zelfs voor alle overige samenwerkingsvormen (agentuur en distributie), zoals eerder is meegedeeld, het belang en de gevolgen van een goede NFC aanmerkelijk groter zijn dan als het, zoals thans het geval is bij de Europese Erecode blijft bij een "erecode". Naar het CBF heeft begrepen, is het de bedoeling van minister Kamp om de NFC "algemeen verbindend te verklaren". Het is volstrekt onduidelijk op grond waarvan hij dit zou willen doen. Voor zover bekend, bestaat uitsluitend op grond van de Wet Cao en de Wet Milieubeheer de mogelijkheid om overeenkomsten algemeen verbindend te verklaren. De NFC valt onder geen van beide wetten. Alvorens er een definitieve NFC komt, acht het CBF het van groot belang dat hier duidelijkheid over komt. Sterker nog, wat het CBF betreft, zou hier eerst duidelijkheid over moeten zijn voordat verder zal worden gesleuteld aan de NFC c.q. er een geheel nieuwe code geschreven wordt.
- 4.2 Als er overigens tot algemeen verbindend verklaring zou worden overgegaan, ligt de vraag voor of er dan tevens ontheffingsmogelijkheden geregeld zullen worden.

5. Grote diversiteit in franchise samenwerkingsvormen

- 5.1 Franchise is een samenwerkingsvorm die de laatste jaren meer en meer opgeld doet. Daar waar tot een aantal jaren geleden franchise met name voorkwam in de retail zijn er in de afgelopen jaren ontwikkelingen die ertoe hebben geleid dat in de dienstverlening, de zorg en tal van andere branches franchise haar intrede heeft gedaan. Enerzijds bevestigt dit het beeld dat franchise een samenwerkingsvorm is waar zowel franchisegever als franchisenemer baat bij heeft en die (dikwijls) leidt tot een voor beide partijen succesvolle samenwerking. Anderzijds leidt dat ertoe dat de grote diversiteit in de franchisewereld zich onmogelijk laat persen in één uniforme code. Dit kan alleen als de code zich beperkt tot hoofdlijnen. In de huidige concept NFC is nadrukkelijk geen sprake van een stuk op hoofdlijnen. Integendeel, de NFC lijkt in detail in de (juridische) verhoudingen tussen franchisegever en franchisenemer te willen ingrijpen.
- 5.2 De code zoals die thans voorligt zal franchisegevers in een wurggreep houden. Anders gesteld: succesvolle ondernemers zullen zich wel twee keer bedenken voordat zij hun succes wensen te delen met franchisenemers. De NFC in de huidige vorm doet ernstige inbreuk op het zelfstandig ondernemerschap van de franchisegever en behandelt en beschermt de franchisenemer als een werknemer. Daarenboven zullen franchisegevers buitengewoon terughoudend worden in het adviseren en bijstaan van hun franchisenemers, maar in plaats daarvan ieder risico om aansprakelijk gesteld te worden willen vermijden. In de praktijk zal dat ertoe leiden dat franchisegevers zullen verwijzen naar externe partijen en onder iedere brief en memo een disclaimer zullen plaatsen. Kortom, het zet verhoudingen op scherp, beperkt het zelfstandig ondernemerschap, zet een rem op innovatie en zal een voedingsbodemp worden voor vele conflicten. Het CBF is van mening dat dit niet in lijn is met hetgeen de minister heeft gevraagd.
- 5.3 De NFC zou uitsluitend op **hoofdlijnen** moeten regelen hoe, kort gezegd, franchisegever en franchisenemer zouden moeten samenwerken. Het CBF is van mening dat de huidige NFC geen stuk op hoofdlijnen is maar veel te gedetailleerd is en tal van bepalingen – afhankelijk van de

¹ Brief Minister Kamp aan de Voorzitter van de Tweede Kamer d.d. 20 oktober 2014.
MS/MS/ CBF/NFC

vorm waarin de franchisesamenwerking wordt uitgeoefend – in de praktijk niet uitvoerbaar zijn. Ik kom hier later nog op terug.

6. Verhouding franchisegever/franchisenemer

- 6.1 Alhoewel het CBF zich realiseert dat NFC een compromisstuk is, is zij van mening dat de balans tussen enerzijds de belangen van de franchisegever en anderzijds de belangen van de franchisenemer niet gevonden is. De zorgplicht van de franchisegever zoals die thans is geformuleerd, is buitengewoon vergaand. Daarentegen lijkt het erop dat uit het oog wordt verloren dat de franchisenemer een zelfstandig ondernemer is die verantwoordelijk is en zou moeten zijn voor zijn eigen onderneming. In de huidige NFC wordt de franchisenemer dusdanig beschermd en gaat de zorgplicht van de franchisegever dusdanig ver dat het erop lijkt dat de franchisenemer eerder een werknemer is dan een zelfstandig ondernemer. Zoals één van de leden van het CBF zei: *"De franchisegever is met deze code in dienst getreden van de franchisenemer, maar loopt wel alle risico's."*

7. Inhoudelijke kritiek

- 7.1 Definities zijn inconsistent danwel zijn deze niet geformuleerd, daar waar dat wel nodig zou zijn. Zonder uitputtend te zijn een kleine bloemlezing:

- "gezamenlijke ondernemingspraktijk" (inleiding);
- "exclusiviteitsgebied" (1.8 sub a);
- "marktgebied"(1.6 toelichting);
- "marketing" / "marketingbeleid (onder meer:2.3 en 2.5 toelichting) ;
- "de richtlijnen"(3.5 toelichting);
- adviesrecht of instemmingsrecht (2.6, derde aandachtstreepje) versus inspraak en/of instemmingsrecht (2.6 toelichting, tweede alinea)

- 7.2 De NFC heeft op dit moment een grote hoeveelheid open normen die voor meerdere uitleg vatbaar zijn. Zonder uitputtend te zijn een kleine bloemlezing:

- "een redelijke periode" (2.3);
- "praktische middelen" (2.3);
- "die niet in direct verband staat" (2.3);
- "effectieve commerciële en technische ondersteuning" (2.3 toelichting).
- "wezenlijke informatie"(3.4 toelichting);
- "zelfstandig onderzoek"(3.6 sub e toelichting);
- "strikt noodzakelijk"(artikel 4.5 toelichting)

- 7.3 Verhouding tussen verplichtingen franchisegever enerzijds en franchisenemer anderzijds zijn niet evenwichtig. De zorgplicht van de franchisegever schiet door waarbij zijn ondernemersvrijheid wordt aangetast. Ik noem, zonder uitputtend te zijn, een aantal voorbeelden:

- *"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".(1.8):* Op grond van deze formulering zou het een franchisegever dus niet vrij staan om te verkopen door middel van een eigen webshop die – dikwijls – een landelijke dekking heeft. Niet alleen is dit volstrekt onbillijk, het is evenmin in het belang van de franchisenemer die dikwijls profiteert en meelift op de webshop van de franchisegever.
- *"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." (2.1 toelichting, laatste alinea): De franchisegever heeft de **verplichting** om overleg te plegen. Hoe verhoudt zich dit tot de ondernemersvrijheid van de franchisegever? Er zijn tal van situaties denkbaar waarin de franchisegever meent om op korte termijn te moeten anticiperen op ontwikkelingen in de markt – zulks ook ten faveure van de franchisenemer – zonder dat daarbij de tijd/ de mogelijkheid bestaat om eerst in overleg te treden.

- "Ook financieringsovereenkomsten kunnen onder de werkingssfeer van de Nederlandse Franchisecode 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 hoofdhuurovereenkomst en het behartigen van de belangen van de franchisenemer in de relatie van de franchisegever met de hoofdverhuurder." (2.2 toelichting, tweede alinea): Het is niet wenselijk om financieringsovereenkomsten met hun geheel eigen merites onder de reikwijdte van de NFC te laten vallen. Bovendien zouden banken dan ook gebonden zijn aan de NFC; hoe stelt men zich dit voor? Huurovereenkomsten, ICT-overeenkomsten e.d. zouden dus zonder meer onder de werking van de NFC vallen? Hoe verhoudt zich dat tot de bestaande wettelijke bepalingen?
- "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." (2.3 toelichting, vierde alinea): Waarom wel een (resultaats)verplichting van de franchisegever en niet van de franchisenemer?
- "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." (2.3 toelichting, zesde alinea): Deze bepaling is in strijd met de contractsvrijheid en met de regel dat duurovereenkomsten in beginsel niet tussentijds opzegbaar zijn.
- "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." (2.3 toelichting, zevende alinea): Dit impliceert een recht van de franchisenemer om meerdere

vestigingen te hebben. Het moet de franchisegever vrij staan om al dan niet een beleid te hebben waarin meerdere vestigingen zijn toegestaan.

- *"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."* (2.5 toelichting, laatste alinea): Uitgangspunt zou moeten zijn dat de consumentendata het eigendom zijn van de franchisegever. Deze heeft immers dikwijls aanzienlijke investeringen gedaan om een en ander tot stand te brengen. Het kan niet zo zijn dat de franchisenemer zich de consumentendata kan toe-eigenen.
- *"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."* (3.6 sub e toelichting): Een verdergaande zorgplicht voor de franchisegever dan op grond waarvan hij thans – op grond van de bestaande jurisprudentie - toe gehouden is. Daarentegen bestaat er geen enkele onderzoeksplicht voor de franchisenemer (in strijd met een nieuwe ontwikkeling in de jurisprudentie). **"Ook niet zonder meer"**, impliceert dat het uitgangspunt is dat bij een tegenvallend resultaat de prognose in principe wél ondeugdelijk worden geacht. Bij wie ligt overigens de bewijslast?
- *"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."* (4.4 toelichting): De franchisenemer **moet** zijn investering kunnen terug verdienen. Deze formulering wekt op zijn minst de suggestie dat er sprake is van een garantie van de zijde van de franchisegever. Het spreekt voor zich dat dit veel te vergaand is.
- *"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."* (4.5 toelichting): **"Strikt noodzakelijk"** is voer voor discussie. Wie bepaalt wat er strikt noodzakelijk is? Bovendien moet de franchisegever het recht hebben om de door hem opgebouwde know-how te beschermen.
- *"Het conditiestelsel dient zo compleet mogelijk en transparant te worden beschreven. De in een eventueel conditiestelsel gemaakt 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."* (4.6 toelichting) : Hiermee wordt in vergaande mate (en ten onrechte) ingegrepen in de ondernemersvrijheid van de franchisegever.

8. Regeling voor geschillenbeslechting

- 8.1 Het CBF heeft er begrip voor dat het opstellen van de NFC kennelijk zoveel tijd in beslag heeft genomen dat de schrijfcommissie er nog niet aan is toegekomen om een regeling voor geschillenbeslechting op te stellen. Zij meent echter dat het onontbeerlijk is dat dit op korte termijn alsnog zou moeten gebeuren. Immers, wil een NFC kunnen functioneren dan zijn zowel franchisegever als franchisenemer gebaat bij een adequate regeling die aangeeft hoe te handelen in een conflict situatie.

9. Slotopmerkingen

- 9.1 Het CBF is van mening dat voordat verder inhoudelijk over de NFC gesproken kan worden, allereerst aan de minister meegedeeld zal moeten worden dat 3 september a.s. geen reële datum is om een definitieve NFC te presenteren. Op zijn minst zullen hier nog drie / vier maanden voor nodig zijn om een code te presenteren die door franchisegevers gedragen zal kunnen worden. Temeer nu het de voorkeur verdient om één document te presenteren dat bestaat uit een gedragscode én een geschillenregeling. Ten tweede zal er duidelijkheid verschaft moeten worden over wat uiteindelijk de status wordt van de gedragscode/geschillenbeslechting.
- 9.2 Wat het CBF betreft is het voor de huidige Schrijfcommissie ondoenlijk om de huidige concept NFC te herschrijven en terug te brengen tot een beknopt stuk (3 à 4 pagina's) op hoofdlijnen. Er zal derhalve, wat het CBF betreft, een nieuwe Commissie benoemd moeten worden. De leden van deze nieuwe Commissie zullen onafhankelijk moeten zijn om met meer distantie de materie te kunnen bezien. Advocaten – thuis in het franchiserecht – zullen onderdeel moeten uitmaken van een dergelijke nieuwe Commissie.
- 9.3 Als aan bovenstaande voorwaarden is voldaan, kan er aan een NFC gewerkt worden die breed gedragen wordt en die uiteindelijk zal bijdragen aan een betere samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer!

Met vriendelijke groet,
Namens het CBF,



Myrthe S.J. Steenhuis (voorzitter)

Ministerie van Economische Zaken
T.a.v. Minister H.G.J. Kamp
Minister van Economische Zaken
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Gorinchem, 27 juli 2015

Betreft: Zienswijze concept Nederlandse Franchise Code

Geachte Minister Kamp,

Middels dit schrijven geeft Domino's Pizza Netherlands B.V. (hierna: "Domino's Pizza") haar zienswijze op het totstandkomingsproces en de inhoud van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (hierna: "concept code").

De periode waarbinnen de concept code van commentaar kan worden voorzien is bijzonder kort. De concept code is onder geheimhouding tot stand gekomen zonder tussentijdse consultatiemogelijkheid van de achterban en blijkt ook niet te voldoen aan uw opdracht. Bovendien valt de consultatieperiode ook midden in de vakantieperiode, waardoor het adequaat reageren op de concept code onvoldoende mogelijk wordt gemaakt. Dit is onaanvaardbaar.

In het geval van een "code" denkt men aan een gedragscode of een set van ethische normen met daarin de verplichting van partijen om te goeder trouw met elkaar om te gaan. Iets wat wij als franchisegever ook onderschrijven. Echter, de concept code en de toelichting daarop die is gepresenteerd en thans voorligt, is een gedetailleerd document dat vol staat met ruime en vage normen en inconsistente en niet geformuleerde definities die tot discussies tussen franchisegevers en franchisenemers kunnen en ook zeker gaan leiden. De in de concept code gehanteerde terminologie sluit ook niet aan bij de terminologie van het Burgerlijk Wetboek en de terminologie die in de loop der jaren in de rechtspraak is ontwikkeld.

In de concept code wordt uit het oog verloren dat een franchisenemer een zelfstandige ondernemer is die verantwoordelijk is en zou moeten zijn voor zijn eigen onderneming. Op basis van de concept code gaat een franchisenemer de bescherming genieten van een werknemer en dat staat haaks op het zelfstandig ondernemerschap met alle rechten en verplichtingen die daarmee samengaan. Dit zal tot gevolg hebben dat een franchisegever zeer terughoudend wordt in de advisering en bijstand aan franchisenemers en in plaats daarvan zoveel mogelijk proberen om niet aansprakelijk te worden gesteld. Dit komt de samenwerking tussen partijen, wat juist zo kenmerkend is voor franchise, niet ten goede.

In de visie van Domino's Pizza is er in de concept code onvoldoende balans gevonden tussen de belangen van de franchisegever enerzijds en de belangen van de franchisenemer anderzijds. De concept code is niet duidelijk en evenwichtig en schiet zijn doel voorbij.

Ik zal hierna, zonder uitputtend te zijn, een aantal inhoudelijke voorbeelden geven ter ondersteuning van onze visie:

- In de concept code zoals die thans voorligt, worden franchisegevers beperkt in hun recht belangrijke beslissingen over de formule zelf te beslissen. Dit is een vergaande beperking van het ondernemerschap van franchisegevers en ook vanuit commercieel oogpunt niet wenselijk. De concept code beperkt franchisegevers bijvoorbeeld in hun recht "majeure aangelegenheden" aangaande de franchiseformule zelf te kunnen besluiten. Als gevolg hiervan zal een formule worden belemmerd in haar ontwikkeling en zal de concurrentiepositie worden bemoeilijkt.
- De franchisegever heeft op grond van de concept code de verplichting om overleg te plegen en franchisegever en franchisenemer zullen gezamenlijk bepalen over welke zaken de franchisenemersvereniging of het overlegorgaan adviesrecht of instemmingsrecht heeft. Wij vragen ons af hoe dit zich verhoudt tot de ondernemersvrijheid van een franchisegever? En hoe om te gaan met situaties waarin partijen er samen niet uit komen of er een instemmingsrecht of adviesrecht moet worden afgesproken? Er zijn in de praktijk vele situaties waarbij een franchisegever op korte termijn moet inspelen op de ontwikkelingen in de markt, die juist ook gunstig zijn voor de franchisenemers, zonder dat er daarbij tijd of een mogelijkheid bestaat om eerst te overleggen.
- De verlenging van een franchiseovereenkomst mag verder niet op onredelijke gronden worden geweigerd. Daarnaast mag een franchisegever een besluit tot beëindiging of tussentijdse overdracht van de onderneming van de franchisenemer niet op onredelijke gronden verhinderen. Allereerst is het onduidelijk wat men moet verstaan onder een "onredelijke grond". Daarnaast komt hiermee de contractsvrijheid in het geding en is het in strijd met de in de jurisprudentie ontwikkelde leer dat duurovereenkomsten in beginsel altijd opzegbaar zijn.
- Op grond van de concept code moet de door franchisegever verzamelde consumentendata beschikbaar moet worden gesteld aan de franchisenemer. Franchisegevers doen echter aanzienlijke investeringen in loyaliteits- en klantenprogramma's. Door het bestaan van dergelijke bestanden bij zowel de franchisegever als franchisenemer kunnen situaties ontstaan die de duidelijkheid en uniformiteit kunnen aantasten.
- Ten aanzien van een non-concurrentiebeding bepaalt de concept code dat "non-concurrentiebedingen helder dienen te worden geformuleerd en niet verder strekken dan strikt noodzakelijk zoals toegelicht in artikel 1.7". Een franchisegever bouwt in de loop der jaren know how op en hij zou dan ook het recht moeten hebben om dit te beschermen. Wie bepaalt er wat er onder "strikt noodzakelijk" moet worden verstaan?



- Volgens de toelichting op de concept code "kunnen financieringsovereenkomsten 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 hoofdhuurovereenkomst en het behartigen van de belangen van de franchisenemer in de relatie van de franchisegever met de hoofdverhuurder". Het is niet wenselijk om financieringsovereenkomsten onder de reikwijdte van de code te laten vallen; zij hebben immers hun eigen merites. Daarnaast rijst de vraag of banken ook gebonden zijn aan de code en of huurovereenkomsten zonder meer onder de reikwijdte van de code vallen.
- De formulering in artikel 4.4 van de toelichting wekt de suggestie dat de franchisegever met het afsluiten van een franchiseovereenkomst met de franchisenemer een garantie afgeeft dat een franchisenemer zijn investering moet kunnen terugverdienen. Franchisegever en franchisenemer gaan een samenwerking aan waarbij een rendabele onderneming het uitgangspunt is, maar het spreekt voor zich dat een garantie van de franchisegever dat de franchisenemer zijn investering zal terugverdienen veel te vergaand is. Een franchisenemer blijft immers, net als de franchisegever, een zelfstandige ondernemer met alle ondernemersrisico's van dien.
- In artikel 2.3, zesde alinea, van de toelichting op de concept code wordt bepaald dat "de franchisegever verplicht is 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". Hiermee wordt aan de franchisegever een resultaatsverplichting opgelegd. De vraag rijst echter waarom aan de franchisenemer dan ook geen resultaatsverplichting wordt opgelegd.
- De concept code lijkt geen rekening te houden met franchisenemers met meerdere vestigingen. Zo bepaalt artikel 3.6 van de concept code welke informatie een franchisegever dient te verschaffen aan een franchisenemer. Hierbij wordt echter geen onderscheid gemaakt in de informatieverschaffing aan bestaande franchisenemers die een nieuwe vestiging willen openen of een vestiging willen overnemen. Bepaalde informatie mag bekend worden verondersteld bij franchisenemers die reeds in het systeem zitten.

De concept code gaat tenslotte ook voorbij aan het feit dat er veel franchiseformules zijn die uit het buitenland komen en dus ook met beleid te maken hebben die hun oorsprong in het buitenland vindt.



Uit bovenstaande voorbeelden blijkt dat er sprake is van onvoldoende balans tussen de belangen van de franchisegever enerzijds en de belangen van de franchisenemer anderzijds. Het ontbreekt de concept code aan duidelijkheid en evenwichtigheid. Bovendien schiet de concept code schiet zijn doel totaal voorbij. Enerzijds wil het namelijk regelen hoe twee professionele partijen zich zakelijk dienen te gedragen jegens elkaar en anderzijds krijgen franchisenemers bescherming door een (te) vergaande zorgplicht bij de franchisegever neer te leggen en de franchisenemer op de stoel van de franchisegever te zetten. In de visie van Domino's Pizza komt de franchisebranche hier zeker niet mee verder.

Met vriendelijke groet,

A handwritten signature in blue ink that reads "Andre ten Wolde".

Andre ten Wolde



Schrijfcommissie NFC
consultatieNFC@minez.nl

Straatweg 2
Postbus 5
NL-3600 AA Maarssen
Tel.: +31(0)30 2452 279
rvdijk@brocacefgroep.nl

Maarssen, 28 juli 2015

Onze referentie : NFC/T:2678

Onderwerp : Zienswijze BENU concept Nederlandse Franchise Code

Geachte schrijfcommissie,

Met belangstelling heeft BENU Apotheek Nederland B.V. kennisgenomen van het concept voor de Nederlandse Franchise Code met de bijbehorende toelichting (de "Code"). Middels dit schrijven ga ik namens BENU Apotheek Nederland B.V. in op uw uitnodiging om te reageren op de Code.

Allereerst dank ik de schrijfcommissie voor haar tijd en inzet op dit onderwerp en de uiting dat zij veel waarde hecht aan de inbreng van de sector.

BENU Nederland

Voor BENU Nederland B.V. is de code relevant omdat zij over een franchiseformule beschikt. BENU Nederland B.V. ("BENU") maakt onderdeel uit van Brocacef Groep, een groep ondernemingen werkzaam op het gebied van gezondheidszorg. Tot Brocacef Groep behoort onder meer de toonaangevende apotheekketen BENU Apotheken met momenteel 116 eigendomsapotheken. Daarnaast zijn er op dit moment 100 franchisenemers. Deze franchisenemers zijn verenigd in een franchisevereniging.

Consultatiemogelijkheid

BENU waardeert de mogelijkheid van consultatie. Gezien de zeer korte termijn voor consultatie en de vakantieperiode waarin deze consultatiemogelijkheid valt, verzoekt BENU om een tweede of langere consultatiemogelijkheid om uitgebreider te reageren en behoudt zij zich in verband met die korte termijn het recht voor om in een later stadium nadere of aanvullende input te verstrekken.

Samenvatting zienswijze BENU

De zienswijze van BENU is kort samen te vatten in de volgende punten:

- Positief is dat de Code een aantal begrippen definieert. Enige omschrijvingen behoeven nog aandacht en de definities worden niet consequent in de Code gebruikt.
- De Code schrijft veel zaken dwingend voor. Helaas is de Code in de huidige opzet niet passend voor alle franchisevormen. Nadere aandacht dient te worden besteed aan succesvolle franchiseformules die zijn gebaseerd op zogenoemde "soft franchise modellen" waarbij de franchisenemers veel commerciële vrijheid hebben.
- In de Code is de rechtskracht van de Code en van de afzonderlijke artikelen niet vastgelegd.

Uitwerking zienswijze BENU

Terminologie

Positief is dat de Code een aantal begrippen definieert omdat deze niet in het Burgerlijk Wetboek zijn gedefinieerd. Enige omschrijvingen behoeven nog aandacht. Dit betreft bijvoorbeeld artikel 1.3 en artikel 1.8 omdat deze een teveel beperkende omschrijving geven; op dit punt wordt later nader ingegaan. Bij artikel 1.1. verdient het aanbeveling om aan te haken bij jurisprudentie en Europees gehanteerde definiëringen.

De definities worden vervolgens niet consequent in de Code gebruikt. Zo is de term "franchiseformule" gedefinieerd, maar worden in de Code ook andere termen gebruikt: de formule, franchiseconcept, franchisesysteem.

Uitbreiding toepasbaarheid

De Code lijkt in haar huidige vorm vooral uit te gaan van franchiseformules die zijn gebaseerd op gecentraliseerde business modellen. Dit zijn de zogenaemde "harde franchisemodellen". In die modellen is er een sterke binding in economisch opzicht tussen de franchisegever of de centrale van de franchiseformule en de aangesloten zelfstandige ondernemers. Ondernemers kunnen niet makkelijk wisselen van formule (bijvoorbeeld door grote investeringen die zijn gedaan of door een hoge entree fee), het aandeel van de inkoop bij de franchisegever/centrale is zeer groot, de periode dat de ondernemers zich contractueel binden is lang en/of er is anderszins een sterke economische afhankelijkheid van de franchisegever/formule-aansturende centrale, bijvoorbeeld door leningen of huurcontracten die aan de ondernemers zijn verstrekt.

Bij de harde franchisemodellen kan het goed zijn om middels een code te zorgen voor bepalingen die bij een sterke economische afhankelijkheid vooraf meer duidelijkheid verschaffen en enige bescherming bieden aan de franchisenemer.

In het geval van zogenaemde "soft franchise modellen" hebben franchisenemers veel commerciële vrijheid, kunnen zij makkelijk van formule wisselen, zijn de investeringen beperkt, is het aandeel van de inkoop ofwel beperkt dan wel makkelijk om te zetten naar een andere formule/leverancier, de periode dat de ondernemers zich contractueel binden kort of flexibel en is er ook anderszins geen sterke economische afhankelijkheid.

Bij BENU is sprake van soft franchise. De franchisenemers zijn onafhankelijke apotheken die grote commerciële vrijheid genieten en geen financiële belangen in BENU hebben. De commerciële belangen van BENU en haar franchisenemers en partners zijn niet of nauwelijks gebonden aan elkaar (behalve dat beiden logischerwijs een belang hebben bij een hoog verkoopvolume, hetgeen te vergelijken is met een normale groothandel-detailhandel relatie). BENU is bijvoorbeeld geen eigenaar of verhuurder van de panden waarin de franchise- en partnerapotheken zijn gevestigd en verstrekt in de regel geen leningen aan franchisenemers.

In de relatie tussen franchisegever en franchisenemer bij soft franchise is het voor beide partijen wenselijk dat er veel ondernemersvrijheid is. De franchiseformule is daarop ook gebaseerd. Onder meer door een keuzemodel van wat de franchisenemer wil afnemen aan diensten.

De Code schrijft veel zaken dwingend voor die strijdig zijn met de ondernemersvrijheid of die geheel niet relevant zijn. Daardoor is de Code in de huidige opzet niet passend voor de soft franchisevormen.

Als voorbeelden (en zeker niet volledig bedoeld) noem ik de volgende artikelen uit de Code:

- Artikel 1.3 en 2.1 "voortdurende begeleiding". Onze franchisenemers hebben uit concurrentieoogpunt geen behoefte aan voortdurende begeleiding waarbij zij het risico lopen dat BENU vertrouwelijke informatie verkrijgt;
- Artikel 1.8 inzake de 80% afnameverplichting is een onnodige inperking voor franchisenemers. De Code maakt hier ten onrechte een commerciële keuze; partijen moeten hier gezamenlijk afspraken over kunnen maken;

- Artikel 2.3 verplicht tot het geven van "een toegespitste aanvangsopleiding". BENU biedt facultatief opleidingen maar het volgen van opleidingen is ter keuze van de franchisenemer. Als standaard opleidingen dienen te worden aangeboden, wordt de jaarlijkse fee (die nu beperkt is) hoger voor alle franchisenemers;
- Het voormelde punt geldt ook voor de "onderbouwde aanbevelingen wanneer omzet en winst van de franchisenemer structureel en substantieel achterblijven". BENU heeft bijvoorbeeld geen inzage in deze gegevens;
- Artikel 2.3 "zich in te spannen om negatieve gevolgen voor de franchisenemer te beperken van de overdracht van (een deel van) de onderneming van of aan de franchisegever.". De toelichting bij de Code maakt niet geheel duidelijk wat hieronder (uitputtend) wordt verstaan. Het artikel is bedoeld ter bescherming van de franchisenemer maar kan zich tegen die franchisenemer keren. Bijvoorbeeld als het voor een franchisegever goedkoper is om een andere onderneming te kopen waarbij de franchisegever niet deze compensatieverplichting heeft;
- Artikel 2.4 "franchisenemer dient franchisegever op de hoogte te stellen van eventuele substantieel en structureel achterblijvende resultaten zodat de franchisegever zijn zorgplicht kan vervullen.". Deze verplichting doorkruist ook de ondernemersvrijheid en zorgt bij een dwingende zorgplicht voor de franchisegever, voor meer bemoeienis met de franchisenemer dan door hem wellicht gewenst. Vraag is ook wat onder "zorgplicht" in deze wordt verstaan;
- Artikel 2.4 "knowhow nooit bekend te maken". Idem, laat dit aan partijen zelf over om hierover afspraken te maken;
- Artikel 2.4 "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.". Dit past niet bij soft franchisemodellen omdat dan ook het risico bestaat dat franchisegever concurrentiegevoelige informatie verkrijgt en zich teveel met de franchisenemer gaat bemoeien;
- Artikel 2.6 "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 overleg te staken.". Dit voorschrift is voor soft franchise te vergaand. Franchisenemers kunnen relatief makkelijk en zonder veel kosten uittreden als zij zich niet kunnen vinden in een wijziging. Dit geldt ook voor de bepalingen van artikel 4.6 en de onmogelijkheid van eenzijdige wijziging. Dit is ook niet passend bij de rolverdeling tussen franchisegever en franchisenemer;
- Artikel 3.6 sub e en f zijn bij soft franchise niet relevant. De franchisenemer heeft deze gegevens zelf. Bij BENU kan ondersteuning aan de franchisenemer worden geboden bij het opstellen of de interpretatie van de gegevens maar dat gebeurt alleen op verzoek van de franchisenemer.

In het geval de verplichtingen van artikel 2.3 en 2.4 van de Code onveranderd blijven en dwingend zouden worden voor franchiseformules, zou BENU het risico lopen dat veel franchisenemers zich niet meer zouden willen aansluiten.

Uiteraard kunnen veel verplichtingen worden ondervangen door deze contractueel "weg te schrijven" of het een "wassen neus" te laten zijn. Rekening dient daarbij te worden gehouden met de bepaling van artikel 4.4 dat de schadeplicht voor niet-nakoming van de Code niet kan worden uitgesloten.

Het wegschrijven van verplichtingen zou echter niet nodig moeten zijn; geen enkele ondernemer wil onnodige administratieve rompslomp. Streven van het kabinet is niet voor niets dat er minder onnodige regelgeving moet komen.

Rechtskracht van de Code

In de Code wordt niet vermeld wat de werkingssfeer is van die Code en van de individuele artikelen. De meeste branche- of corporate governance codes vermelden expliciet de rechtskracht en veelal dat sprake is van "pas toe of leg uit".

In een franchiseformule bij commerciële partijen is de contractvrijheid van partijen een groot goed. Alleen in uitzonderlijke gevallen moet er dan sprake zijn van dwingendrechtelijke bepalingen.

Zeker in de huidige vorm waarbij de Code allerlei bepalingen bevat die niet passend zijn bij soft franchise modellen, moet de Code vrijblijvend en optioneel zijn. Partijen kunnen de Code dan als handreiking gebruiken en zoveel mogelijk toepassen maar wel middels maatwerk. Bij afwijkingen kunnen zij aan de wederpartij uitleggen waarom van de Code wordt afgeweken.

Tot slot

BENU waardeert dat de schrijfcommissie de Code heeft opgesteld en ziet de Code als een waardevolle handreiking. Zij beveelt een tweede mogelijkheid van consultatie aan op een concept dat is aangepast aan de diverse zienswijzen en waarin in ieder geval rekening is gehouden met de soft franchisemodellen.

Mochten er naar aanleiding van deze zienswijze vragen zijn, dan wordt door BENU een overleg uiteraard zeer op prijs gesteld.

Met vriendelijke groet,
BENU Nederland B.V.



Nienke van Dijk, bedrijfsjuriste Brocacef Groep

Aan de Schrijfcommissie Nederlandse Franchise Code

Per email: consultatieNFC@minez.nl

Datum: 28 juli 2015

Ons kenmerk:

Doorkiesnummer: 010-4403106

Behandelend advocaat: mw. mr. J. Mikes

E-mailadres: jmi@justionadvocaten.nl

Geachte Commissie,

Met deze brief willen wij als (gespecialiseerd) team Franchise van Justion Advocaten gehoor geven aan de oproep van de schrijfcommissie om inhoudelijk te reageren op de Nederlandse Franchise Code. Wij zullen in deze reactie eerst een aantal algemene opmerkingen plaatsen, vervolgens inhoudelijke feedback leveren op de bepalingen in de Nederlandse Franchise Code en tot slot een conclusie vormen.

Algemene opmerkingen

Het team Franchise van Justion Advocaten beschouwt de inhoud van de Nederlandse Franchise Code (hierna: code) weliswaar als een verbetering ten opzichte van de huidige situatie (en de Europese Erecode inzake Franchising), waarin doorgaans sprake is van een onevenwichtige balans in de verhouding tussen de franchisegever en de franchisenemer. Er is getracht een evenwichtiger speelveld te creëren tussen franchisegever en franchisenemer. Wij blijven echter, in beginsel, voorstander van wetgeving. Bij wetgeving wordt doorgaans gezocht naar het beste wettelijke systeem, de code lijkt meer gericht op het bereiken van een compromis. Dat komt de kwaliteit van de regelgeving niet altijd ten goede.

Wel is voorstelbaar dat met de opgestelde Gedragscode eventueel zou kunnen worden geëxperimenteerd in een soort overgangperiode naar wetgeving.

Het ontbreken van automatische sancties in de code, maakt overtreding van de code echter nog steeds (te) eenvoudig. Franchisenemers zullen nog steeds eerst de drempel moeten nemen van een procedure of anderszins de confrontatie moeten zoeken, voordat de code hen soelaas zal bieden. Een groot deel van de franchisenemers komt (om meerdere redenen) niet tot een procedure. Of de code de disbalans voldoende zal opheffen, betwijfelen wij.

Gedragcode

1.1:

Hoewel franchisenemers ondernemer zijn, is het doel van de samenwerking natuurlijk om van de onderneming te kunnen bestaan. Hoe wordt bepaald wat een acceptabel ondernemersinkomen is? Als extra eis kan worden gesteld dat de onderneming levensvatbaar moet zijn.

De zinsnede over het ondernemersinkomen dient (tevens) te worden opgenomen onder 2.3 (de verplichtingen van de franchisegever), waarin de franchisegever wordt verplicht een gezond ondernemersinkomen voor de franchisenemer na te streven. De franchisegever kan immers aan vele knoppen draaien (bijvoorbeeld kosten verplicht af te nemen voorraad, hoogte franchisefee prijsniveau in de winkels, eigen groothandelmarge, huurprijs winkelruimte en aflossingsschema schuld in verband met verplichte investeringen in winkelinventaris), die mede het inkomensniveau bepalen.

We zouden willen suggereren dat het inkomen van een franchisenemer – gelet op de risico's van het zelfstandig ondernemerschap – hoger zou moeten liggen dan het gemiddeld salaris van een bedrijfsleider.

Ketens zouden eventueel jaarlijks transparant kunnen publiceren wat binnen haar keten gemiddeld de inkomsten van de ondernemer zijn. Hoewel dit natuurlijk mede afhankelijk is van de ondernemer zelf, zegt een dergelijke opgave wel iets over de kwaliteit van de selectie door de franchisegever van voldoende professionele franchisenemers en ook over het verdienmodel van de betreffende formule.

2.3:

Onder het elfde gedachtestreepje:

Een besluit tot verlenging van de franchiseovereenkomst mag niet worden geweigerd op 'onredelijke gronden'. In de toelichting op de Gedragcode kan een aantal voorbeelden worden genoemd van hetgeen wel als onredelijke grond wordt beschouwd en wat niet. Een voorbeeld van een redelijke grond tot weigering van verlenging van de franchiseovereenkomst kan zijn dat een betalingsachterstand in de verplichtingen ten

opzichte van de franchisegever van twee jaar in beginsel een grond kan vormen. Hoewel wij erkennen dat beoordeling van dit criterium lastig kan zijn in concrete gevallen.

Onder het zeventiende gedachtestreepje:

Op verzoek worden marktgegevens van de franchiseformule overgelegd die inzicht geven in de prestaties van de franchiseformule voor zover noodzakelijk voor de bedrijfsvoering van de franchisenemer. Het begrip 'marktgegevens' dient of nader te worden gespecificeerd (eventueel in de toelichting op de Gedragscode) danwel dient het begrip 'marktgegevens' te worden vervangen door 'een verifieerbaar exploitatiebeeld'. Deze gegevens dienen tevens transparant te zijn.

Tot slot:

Voorts zouden wij in aanvulling op de verplichtingen van de franchisegever vermeld willen zien dat per overeenkomst niet mag worden afgeweken van Titel 1, Afdeling 6 tot en met 12 van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek, waarin bijvoorbeeld het recht tot opschorting is geregeld.

2.4:

Onder het vierde gedachtestreepje:

De franchisenemer dient knowhow die is verstrekt door de franchisegever nooit aan derden bekend te maken. Het is wellicht beter om het woord 'nooit' te vervangen door het woord 'niet'. Met hierbij de toevoeging dat zonder de instemming van de franchisegever geen knowhow mag worden verstrekt. Daarnaast moet er in deze bepaling een uitzondering worden gemaakt voor verenigingen die de belangen van franchisenemers behartigen en voor adviseurs die vanuit hun professie geheimhouding hebben (zoals advocaten).

2.6:

Onder het achtste en negende gedachtestreepje:

Van belang is dat in de toelichting op de Gedragscode wordt uitgewerkt wat wel en/of niet onder een 'majeure' wijziging wordt verstaan. Een voorbeeld hierbij is de situatie waarbij de franchisegever de verzorgingsgebieden herordent.

Onder het negende gedachtestreepje:

Indien franchisegever evenwel niet over majeure aangelegenheden met de vereniging of collectief van franchisenemers tot overeenstemming komt, past het niet om wijzigingen eenzijdig door te voeren en/of het overleg te staken. De woorden 'past het niet' dienen te worden vervangen door de woorden 'mag hij geen' (wijzigingen eenzijdig doorvoeren en/of het overleg staken).

Bovendien moet er worden nagedacht over de situatie waarin een franchisegever na overleg met een franchisevereniging wél eenzijdig overgaat tot een majeure wijziging. In dat geval is het passend dat de daardoor geraakte individuele ondernemer recht heeft op een exit regeling zonder (post) contractuele belemmeringen – zoals een concurrentiebeding - anders dan eventuele geheimhouding.

3.1:

Er is aanvulling nodig op de woorden 'objectief onderzoek', namelijk dat er sprake moet zijn van een 'verifieerbaar objectief onderzoek'. Voorts kan worden overwogen om het middenstandsdiploma opnieuw in te voeren, zodat (alleen) opgeleide ondernemers als franchisenemer kunnen starten met de exploitatie van een franchisevestiging.

3.2:

Bij deze bepaling is het van belang dat de bewijslast bij de franchisegever komt te liggen. De franchisegever dient te bewijzen dat de werving van franchisenemers duidelijk omschreven, correct en niet misleidend is.

(3.2 en) 3.3:

In de toelichting op de Gedragscode moet naar voren komen dat er bij het verstrekken van het wervingsmateriaal geen verstopte kosten mogen worden achtergehouden door de franchisegever.

3.4:

Bij toepassing van deze bepaling dient de bewijslast bij de franchisegever te liggen. De franchisegever dient dan in voorkomend geval te bewijzen dat hij volledige en correcte informatie heeft verstrekt, aangezien hij op de informatie zit.

3.6:

De zinsnede 'voor zover van toepassing' dient te worden geschrapt.

Onder 3.6 d dient te worden vermeld dat het gaat om zakelijke telefoonnummers en zakelijke e-mailadressen.

Onder 3.6 e en 3.6 f dienen de woorden 'indien beschikbaar' te worden geschrapt en te worden vervangen door 'indien in redelijkheid mogelijk'. In plaats van een subjectieve mogelijkheid dient bij deze bepaling een objectieve redelijkheidstoets te gelden.

3.9:

Een concurrentiebeding in een voorovereenkomst dient wel naar redelijkheid te worden overeengekomen. Er kan een termijn aan worden gekoppeld van bijvoorbeeld maximaal twee maanden. Het is ook mogelijk om een beding in de voorovereenkomst op te nemen waarin de franchisenemer wordt verplicht om geen misbruik te maken van knowhow.

4.6:

Indien onder 2.3 niet wordt bepaald dat er door de franchisegever niet mag worden afgeweken van de bepalingen van Titel 1 Afdelingen 6 tot en met 12 van Boek 6 van het Burgerlijk Wetboek, dient dit als extra bepaling aan 4.6 te worden toegevoegd.

Conclusie

Hoewel wij erkennen dat de franchisenemer in de relatie ten opzichte van de franchisegever extra handvatten krijgt aangeboden door middel van de Nederlandse Franchise Code en wij dit initiatief tot verbetering van de positie van franchisenemers toejuichen, handhaven wij het standpunt dat het voor de franchisenemer niet eenvoudig zal zijn om zijn franchisegever aan te spreken op diens verplichtingen uit de franchiseovereenkomst (en indirect uit de code). Het ontbreken van automatische sancties, zal de franchisegever niet prikkelen om zich (volledig) conform de code te gedragen. Team Franchise van Justion Advocaten zal in beginsel voorstander van wetgeving blijven.

Wij vertrouwen er op dat de Commissie door middel van branchebrede inbreng een gelijkwaardiger speelveld zal creëren voor franchisegever en franchisenemer. Wij hopen hiernaast ook een signaal af te geven dat de code op zichzelf niet voldoende bescherming zal kunnen bieden en wij doen daarom tevens een oproep om specifieke franchisewetgeving als serieuze optie te overwegen.

Met vriendelijke groet,

Namens team Franchise Justion Advocaten,



J. Mikes

Ministerie van Economische Zaken
Directoraat Bedrijfsleven en Innovatie
t.a.v. de Directie Ondernemerschap
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

Baarn, 28 juli 2015

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl
Uw referentie: Consultatie Nederlandse Franchise Code

Geachte heer / mevrouw,

In reactie op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC) ontvangt u, vanwege de vakantieperiode eerst nu, een reactie namens Koelewijn & Partners.

Koelewijn & Partners is inmiddels ruim 25 jaar actief in de franchisewereld, ter indicatie: jaarlijks voor gemiddeld zeker circa 70 (aspirant-) franchisegevers en een nog veel groter aantal (aspirant-) franchisenemers. Vanuit onze specifieke rol als consultantbureau en bureau voor werving en selectie van franchisenemers zijn wij dus zeer nauw betrokken bij de praktijk van alledag.

Op 21 juli jongstleden ontving u – mede namens ons ondertekend - de reactie van mr. Th. Ludwig van kantoor Ludwig & Van Dam Franchiseadvocaten. Volledigheidshalve is deze brief als bijlage bijgevoegd.

Vanuit onze specifieke rol in de franchise sector hecht ik eraan om aanvullend op de hiervoor genoemde brief te reageren richting uw Ministerie alsmede de Schrijfgroep Nederlandse Franchise Code.

Daarbij wil ik allereerst onder de aandacht brengen dat de onrust in de franchisewereld mijns inziens vooral is ingegeven door specifieke casuïstiek met name bij enkele grote retailketens, die begrijpelijkerwijs moeilijke jaren doormaken, gezien de alom bekende, ongekende veranderingen waarmee de retailsector geconfronteerd is/wordt. De discussie en polarisatie die er vervolgens recent in diverse media en politiek is ontstaan over de onbalans in de relatie tussen franchisegever en franchisenemers en zelfs het door sommige partijen gestelde misbruik doet wat ons betreft volstrekt onvoldoende recht aan de feitelijke gang van zaken in de sector. Een sector met om en nabij 30.000 franchisenemers c.q. vestigingen

en meer dan 700 franchisegevers, waarvan het overgrote deel verheugd is met zijn of haar keuze voor de franchise samenwerking.

Het hiervoor gestelde neemt niet weg dat er wel aanleiding is voor uw aandacht voor de franchisebranche. Ja, er gaan in een dergelijk omvangrijke sector ook zaken fout en er kunnen op onderdelen zeker verbeteringen doorgevoerd worden. Wat moreel onverantwoord is mag en moet veroordeeld worden en wat in rechte fout is moet aangepakt worden. Dat staat buiten iedere discussie. En dat in sterk veranderende tijden het instrumentarium aangepast c.q. gemoderniseerd moet worden is een logisch gevolg.

De inmiddels enigszins gedateerde, vanuit franchisegevershoek opgestelde Europese Richtlijn inzake Franchising en de nodige jurisprudentie geven hier ook aanleiding toe. In de basis is het initiatief van uw Ministerie dan ook welkom om vanuit een breed draagvlak van franchisegevers én franchisenemers te komen tot een nieuwe code met respect voor ieders rol en met zo mogelijk een laagdrempelige regeling voor geschillenbeslechting. Echter de uitwerking in de voorgelegde consultatieversie is inhoudelijk ontoereikend.

Korthedshalve en ter voorkoming van doublures verwijs ik voor de argumentatie naar de mede namens Koelewijn & Partners ondertekende brief van Ludwig & Van Dam.

Daarop aansluitend is Koelewijn & Partners ervan overtuigd dat de NFC niet gedragen wordt door de branche. Diverse reacties van belanghebbenden, zoals bijvoorbeeld de Belangen Vereniging Franchisenemers Nederland (BVFN), wijzen hier ook op.

Voorts begrijp ik uit de media dat de consultatieversie van de NFC ten tijde van het schrijven van deze reactie door nog geen 1% van de franchisegemeenschap, d.i. franchisegevers, franchisenemers en overige geïnteresseerden is gedownload. Dan hebben we het nog niet over het bestuderen ervan. Hieruit blijkt mogelijk een gebrek aan een breed ervaren urgentie? Maar in ieder geval is overduidelijk dat er nog veel meer communicatie nodig is binnen de sector. Enerzijds binnen de achterban van de diverse belangenbehartigers en anderzijds richting de niet bij een vertegenwoordigende organisatie aangesloten franchisegevers en franchisenemers.

Ook binnen de Nederlandse Franchise Vereniging, waarvan Koelewijn & Partners geassocieerd lid is, is de discussie gevoerd over de consultatieversie van de NFC. Daaruit is overduidelijk geworden dat de uitwerking van de NFC nog lang niet passend is. De franchisector is zeer pluriform met nationale en internationale, grote en kleine franchisegevers (van multinational tot klein MKB) en franchisenemers (met honderden medewerkers tot ZZP'ers) en vertakt in zeer diverse sectoren als detailhandel, horeca/fast-food, zakelijke dienstverlening en zorg. Het verheugd Koelewijn & Partners dan ook dat de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV) blijkens de formele reactie aan u per brief van 24 juli jongstleden ook tot deze conclusie is gekomen.



Samenvattend: Koelewijn & Partners ondersteunt de wens om te komen tot een breed gedragen nieuwe franchise code met zo mogelijk een laagdrempelige geschillenbeslechting.

De weg er naar toe dient veel zorgvuldiger bewandeld te worden dan nu het geval is, om niet de belangen van de huidige en toekomstige franchisenemers te schaden en het ondernemerschap - de economische dynamiek - in de sector de kop in te drukken. Het proces van totstandkoming van de code vergt veel meer tijd dan nu wordt geboden.

Daarbij dient veel meer aandacht besteed te worden aan onder meer:

1. een transparant proces van totstandkoming
2. een bredere samenstelling van een schrijfcommissie met vertegenwoordigers uit alle sectoren
3. een uitgebreidere voorlichtingscampagne richting franchisegevers en franchisenemers, zowel aangesloten als niet aangesloten bij belangenorganisaties.

Ik sluit af met mijn respect uit te spreken voor de inspanningen die geleverd zijn door de schrijfcommissie en alle direct betrokkenen van uw Ministerie. De verdienste van het proces is wellicht het groeiend bewustzijn in de franchisesector dat polarisatie tussen franchisegevers en franchisenemers ongewenst is en dat meer communicatie en overleg binnen de sector noodzakelijk is om het economisch en maatschappelijk nuttige franchisemodel actueel te houden voor de toekomst.

Ik vertrouw erop dat de aandacht van uw Ministerie niet aflatend zal zijn en dat de aanpak heroverwogen wordt, omdat de onderhavige uitwerking van de consultatieversie van de NFC niet passend en ongewenst is.

Met vriendelijke groet,
Koelewijn & Partners bv

Drs. J.A.M. Bos
Directie

Bijlage: Brief d.d. 21 juli 2015 van Ludwig & Van Dam Franchiseadvocaten, mede ondertekend door Koelewijn & Partners

PER E-MAIL

Schrijfcommissie NFC
p/a consultatieNFC@minez.nl

Plaats, datum: Amsterdam, 28 juli 2015
Betreft: **Reactie consultatie Nederlandse Franchise Code**
Afzender: Timo S. Jansen, advocaat, partner
Telefoon: Fax: E-mail:
+31 20 5736 812 +31 20 5736 884 t.jansen@lexence.com

Geachte commissieleden,

Lexence wordt regelmatig betrokken bij de totstandkoming van franchiseovereenkomsten en de oplossing van geschillen tussen franchisegevers en franchisenemers. Uit dien hoofde hebben wij met interesse kennis genomen van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (**NFC**).

Wij menen dat de NFC geen geslaagd document is, nu de inzet was om tot een duidelijke en evenwichtige code te komen, die branchebreed wordt gedragen.

De NFC is echter geen duidelijk document.

Los van de structuur en de vraag hoe de toelichting zich tot de code verhoudt, nu de toelichting nieuwe aspecten introduceert, bevat de NFC een groot aantal open normen. Bij wijze van voorbeeld wijzen wij op de begrippen:

"voortdurende begeleiding en ondersteuning met specifieke technische en commerciële kennis en bijstand" (art. 1.3 NFC);

"voor beiden (..) rendabele bedrijfsvoering" (art. 2.1 NFC);

"te goede trouw" (artt. 2.1 en 2.2 NFC, sinds de invoering van het NBW in 1992 is dit overigens geen wettelijk begrip meer, naar huidig recht is sprake van redelijkheid en billijkheid);

"gedurende een redelijke periode aantoonbaar (..) zakelijk (..) succes" (art. 2.3.1 NFC);

"de commerciële operationele en logistieke invulling van de formules" (art. 2.3.4 NFC);

"relevante, commerciële en/of technische ondersteuning en begeleiding" (art. 2.3.8 NFC);

"structureel en substantieel achterblijvende omzet en winst" (art. 2.3.9 NFC); althans

"structureel en substantieel achterblijvende resultaten" (art. 2.4.3 NFC);

"de administratie (..) voor zover nodig ter controle van de exploitatie van de franchiseformule" (art. 2.4 NFC).

In en buiten rechte zullen franchisegevers en franchisenemers voormelde (en overigens onvermelde) begrippen uit de NFC verschillend interpreteren. Zo bezien, is de verwachting gerechtvaardigd dat de NFC eerder in een toename van geschillen zal resulteren dan dat hij door de verschafte duidelijkheid problemen in de sector zal voorkomen.

Dit geldt temeer nu de NFC naar haar inhoud bepaald onevenwichtig is.

Art. 2.3 NFC introduceert 18 verplichtingen voor franchisegevers tegenover 7 voor franchisenemers in art. 2.4 NFC, waarvan er 3 (artt. 2.4.3, 2.4.5 en 2.4.6 NFC) in feite verkapte bijstandverplichtingen van franchisegevers zijn. Overigens menen wij dat de kennelijke insteek om de relatie franchisegever/franchisenemer middels de NFC gelijkwaardig(er) te maken, strijdig is met de essentie van franchise: een krachtige – en dus wendbare – centrale formule, gecombineerd met lokaal zelfstandig ondernemerschap.

Het gebrek aan duidelijkheid en evenwichtigheid maakt dat de NFC niet breed wordt gedragen, zoals uit de eerste publieke reacties op de consultatieversie is gebleken en u overigens uit de consultatie blijkt. De NFC vormt derhalve geenszins een uiting van de in de sector heersende algemene rechtsovertuigingen.

Dit gebrek aan draagvlak is ons inziens ook te verklaren door het hoge detailniveau van de code. Hierdoor introduceert deze voor franchisegevers, en in het bijzonder die met een gering aantal aan hen verbonden franchisenemers, een dusdanig groot aantal en vergaande verplichtingen, dat zij het franchise bedrijfsmodel naar verwachting serieus zullen heroverwegen. De vraag dringt zich immers op waarom zij een franchisenemer boven een eigen filiaal zouden verkiezen, wanneer het ondernemersrisico van de franchisenemer *de facto* (groten)deels op hen wordt afgewenteld?

Ons inziens zou de beoogde code geen normering van gedrag op detailniveau kunnen of moeten inhouden, maar een set algemene principes of uitgangspunten die sectorbreed wordt gedragen. Wij vragen ons echter af of een dergelijke door alle betrokkenen gedragen code de branche meer gaat brengen dan het thans reeds geldende recht.

Hoogachtend,

Lexence N.V.
Timo S. Jansen

CoffeeCompany

Geachte Nederlandse Franchise Code Commissie,

Graag stel ik mij eerst even voor. Als mede oprichter van de CoffeeCompany, neem ik een bijzondere / duale positie in. Ik ben zowel ex-franchisegever als franchisenemer. Ik heb de onstuimige rit meegemaakt om als kleine winkelier door te groeien naar een keten van 35 vestigingen / waarvan 1/3 franchise. Welke wij vervolgens aan Douwe Egberts / Sara Lee hebben verkocht. Ik heb bij de verkoop 2 vestigingen zelf gehouden en opereer hiermee nu als franchisenemer.

Ik ben blij dat deze Nederlandse Franchise Code in ontwikkeling is. Het is mijns inziens namelijk meer dan noodzakelijk om het MKB te beschermen. Op een bepaalde manier misschien wel tegen zichzelf; tegen zijn altijd optimistische ondernemersgeest.

Maar vooral tegen de mores van grote investeringsfondsen en Multinationals; veelal de eigenaren van franchise formules, die t.o.v. het MKB ongelijk zijn in omvang, professionaliteit, juridische slagkracht en uithoudingsvermogen. Kortom. Een zelfstandige ondernemer binnen het MKB verschilt wezenlijk van de gemiddelde franchisegever in macht en kracht. Hopelijk helpt de Nederlandse Franchise Code om, net als in het huurrecht, klein versus groot, beter te beschermen.

Mijn grootste zorg betreft de grote ongelijkheid, die pas zichtbaar wordt, wanneer een franchiseovereenkomst het einde van zijn looptijd nadert.

Hoe begint het?

Een ondernemer c.q. franchisenemer draagt ondernemersrisico. Hij leent vaak honderduizenden euros, en investeert naast ettelijke jaren van zijn leven, zijn geld. Geen kleinigheid, maar als ondernemer binnen het MKB, hoort risico nemen erbij. Daarbij voelt hij zich gesteund door een sterk MERK bij opening van zijn vestiging. De toegevoegde know how is tastbaar en van grote waarde. In zo'n eerste fase komt er enorm veel op deze ondernemer af, en is hij blij met alle steun die hij krijgt. Veelal ontstaan er lijvige contracten omdat er (terecht) ook veel aan gelegen is om als franchisegever je Merk te beschermen.

Gedurende de overeenkomst hebben beiden partijen hetzelfde belang; een gezonde onderneming. Men heeft goed afgesproken wat men van elkaar verwacht en gedurende de looptijd van de overeenkomst, worden problemen soepel opgelost. Iedereen heeft tenslotte belang bij een goedlopende vestiging.

Wanneer alles soepel verloopt, is de ondernemer in de veronderstelling een gezond bedrijf te bouwen. Iets wat bij verkoop meer waard is dan zijn initieele investering.

Hiervoor is hij echter volledig afhankelijk van de overeengekomen voorwaarden tav verlenging van de franchise overeenkomst. Deze kwetsbaarheid is vaak moeilijk terug te vinden in de, voor de ondernemer minder bekende, franchise-contractvorm.

Namelijk, pas bij afloop, komt aan het licht dat bepalingen welke ooit zijn bedoeld als bescherming van het merk, handen en voeten geven aan de franchisegever om :

- hard te onderhandelen over de evt opvolgende overeenkomst,

- de franchisegever leidend maken in de waardepeiling van de onderneming van de franchisenemer (namelijk geen garantie van een opvolgende overeenkomst = zeer lage verkoopbare waarde)
- vaak de mogelijkheid te bieden om zelf een vestiging voort te zetten, zonder de franchise-ondernemer hiervoor te vergoeden (de franchiseovereenkomst eindigt tenslotte op een bepaalde datum)

Dergelijke praktijken zijn helaas niet denkbeeldig. Onlangs nog meldde de nieuwe HEMA directie dat indien franchisenemers ontevreden waren, het ze vrij stond om hun na afloop van de overeenkomst, de overeenkomst niet voort te zetten en de vestiging over te dragen. Aan deze zelfde directie. Onder hun condities.

Dit is een gangbaar voorbeeld van de schrijnende toepassing van juridisch complexe uitwerkingen, waarin ooit getracht werd franchisegever en -nemer duurzaam aan elkaar te binden.

Derhalve ben ik groot voorstander van het nog helderder formuleren, van afspraken rondom de gronden tot verlenging; danwel de consequenties bij beëindiging.. Hier sta ik niet allen in. Dit is bijv. ook in het rapport van FANED te lezen : <http://www.outofhome-shops.nl/node/45899>

Momenteel staat er in de Nederlandse Franchise Code, onder hoofdstuk 2, Algemene Principes, art. 2.3 bullet 11 : franchisegever zal verlenging van de franchiseovereenkomst niet op onredelijke gronden te weigeren.

Mij lijkt dit te ruim en is voor zeer ruime interpretatie vatbaar. Onredelijk vanuit wie? Is het stoppen omdat het hoofdkantoor in Amerika dit sommeert, een redelijke grond voor het franchisegeverskantoor in Nederland? Voor hen lijkt me dat redelijk. En moet de ondernemer die zoveel heeft geïnvesteerd, dan iedere termijn met zijn pet in zijn hand om verlenging vragen, en hopen dat beide partijen dezelfde ideeën over onredelijk en redelijk hebben? Deze situatie is voor mij geen transparante en duurzame relatie en doet geen recht aan het ondernemingsrisico wat er gedragen is.

Aangezien de huurovereenkomst tbv een locatie, alswel de franchiseovereenkomst, beiden essentieel zijn tbv uitvoering, is het ook logisch dat deze parallel lopen

Het meest simpele en direct werkbare lijkt mij als er m.b.t. verlenging van de franchiseovereenkomst, een meer dwingende verbinding wordt gemaakt met de huurovereenkomst.

Ik zou derhalve graag in de Nederlandse FranchiseCode onder Hoofdstuk 4, de volgende verwijzing terug willen zien :

In het geval van retail, volgt een franchiseovereenkomst per definitie de looptijd van de (onder)huurovereenkomst; inclusief diens vooraf vastgelegde opties tot verlenging.

Hiermee worden er meerdere problemen opgelost :

Vele discussies worden al verplicht gevoerd, voor en in directe samenhang tussen franchiseovereenkomst en huurovereenkomst.

- De minimale looptijden van beiden zijn derhalve voor iedereen vooraf bekend.

- Er kan geen discrepantie ontstaan waarbij er wel een huurdersplicht ligt, zonder dat er een franchiseovereenkomst is; en vice versa.
- Er is een vooraf vastgestelde looptijd, zonder afhankelijkheid waarbij de franchisegever het arbitraire “onredelijke gronden” mag bepalen t.b.v. het al dan niet verlengen.
- Doordat er samenhang is tussen de looptijd van de franchiseovereenkomst en de huurovereenkomst, is er ook veel beter een bepaalde waarde vast te stellen. Namelijk een contantmaking van cashflow uit te rekenen, gebaseerd op deze looptijd.
- Opportunistisch gedragingen door Franchisegever worden ingeperkt, omdat franchisenemer het eerste recht heeft om binnen de huurtermijn te exploiteren. Hetgeen ook logisch is, aangezien de franchise-ondernemer de investering t.b.v. deze locatie heeft betaald.

Ik realiseer mij terdege dat deze toevoeging slechts relevant is voor retail-franchisenemers. Desalniettemin is de retail goed voor 210.000 - van de in totaal 260.000 werknemers binnen franchising. Daarmee is deze tak, en de daarmee samengaannde juridische conflicten, een dermate groot fenomeen, dat bovenstaande verbijzondering, een grote verbetering kan zijn om franchisegever en franchisenemer te dwingen om de duurzaamheid van de relatie voorrang te geven boven opportunisme.

Ik hoop hiermee een zinvolle bijdrage te leveren aan de code en ben ter alle tijden voor toelichting beschikbaar.

Vriendelijke groeten,
Rick Bekkema

CoffeeCompany
www.coffeecompany.nl

Reactie op de consultatieversie Nederlandse Franchise code, met bijbehorende toelichting, gedateerd 16 juni 2015, zijdens:

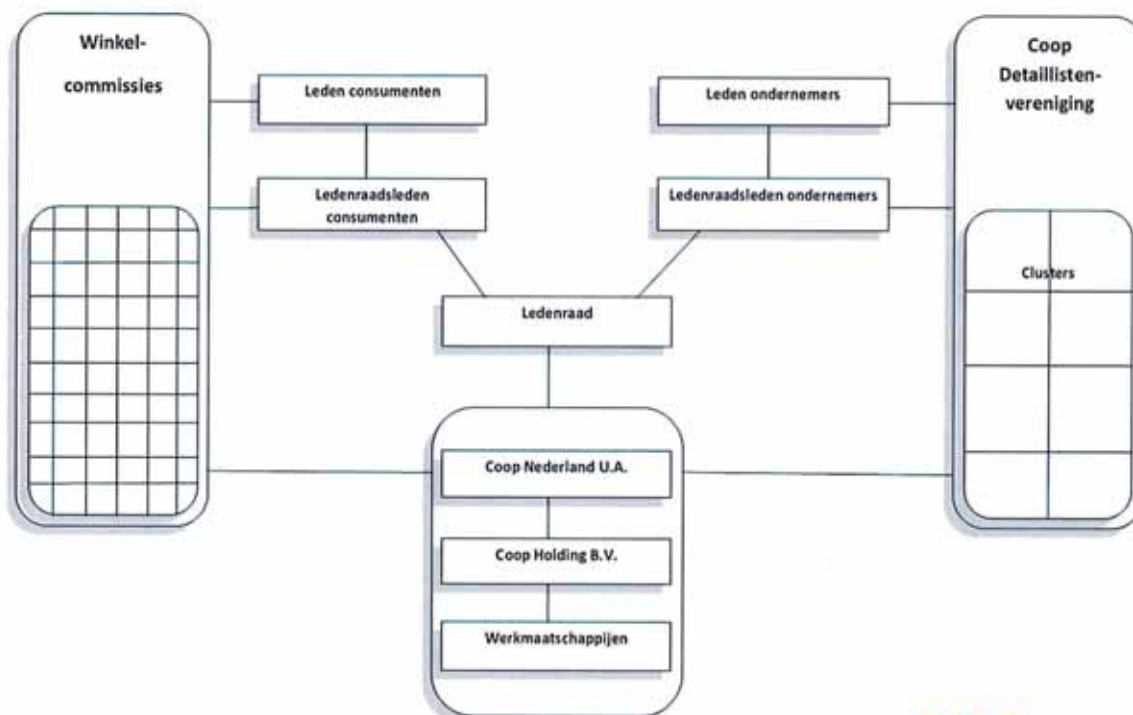
- Coop Nederland U.A.;
- Coop Holding B.V.;
- Coop Vastgoed B.V.;
- Coop Groothandel BV

Gevestigd aan de Markweg 8, 6883 AP Velp (postbus 87, 6880 AB Velp).

1. Deze reactie is opgesteld door de heer F.R.G. Bosch, algemeen en statutair directeur van Coop Holding B.V., Coop Vastgoed B.V. en Coop Groothandel B.V., en voorts gevolmachtigde namens Coop Nederland U.A. Voormelde rechtspersonen zullen hierna -gemakshalve in enkelvoud- worden aangeduid met "Coop".
2. Alle genoemde ondernemingen behoren tot het concern van de Coöperatieve Vereniging Coop Nederland U.A., waar franchisenemers en consumenten, beiden als leden, invloed hebben op het door de vereniging uit te voeren beleid. Coop heeft in Nederland bijna 250 supermarkten verdeeld over twee formules: CoopCompact en Coop. Ca. 60 % daarvan zijn zelfstandige (franchise)vestigingen, 40 % betreft zgn. eigen filialen. Middels deze twee verschillende formats sluit Coop aan op de behoeften en mogelijkheden op de specifieke plaatsen van vestiging van de supermarkten.
3. Coop heeft door haar coöperatieve structuur een geheel eigen en unieke identiteit binnen het verkoopkanaal van de levensmiddelenbranche in Nederland. Concurrenten zijn ofwel beursgenoteerd, ofwel familiebedrijven, met de daarbij behorende, van Coop afwijkende, winstoptimaliseringsuitgangspunten, die meer gericht zijn op een lange termijn visie met een sterke continuïteitscomponent.
4. Voor de wijze van omgaan tussen franchisegever en franchisenemer is binnen Coop dan ook de coöperatieve gedachte leidraad, waardoor er een andere omgangsvorm tussen partijen is ontstaan. Gebaseerd op vertrouwen en respect, aandacht voor de mens achter de ondernemer, de omgeving, de samenleving als geheel en, niet in het minst, duurzaamheid en een goed en gezond milieu.

5. De coöperatieve bedrijfsvoering voor de levensmiddelenbranche dateert al van eind 19^e eeuw en heeft zich in de loop van de 20^e eeuw zodanig ontwikkeld dat er begin jaren '60 van die eeuw, een aanzet is gemaakt voor een verbruikerscoöperatie onder de naam "Coop Nederland".
6. De rechtsvoorganger van de hiervoor genoemde rechtspersonen, is opgericht in 1982 onder de naam Coop '82 U.A. en, na de fusie in 2001 met de groothandelsorganisatie Codis, uitgemond in de huidige organisatiestructuur zoals hieronder wordt weergegeven.

Organisatiestructuur



7. Coop ondersteunt het uitgangspunt om in Nederland te komen tot een code waarin normen en waarden voor gedrag tussen franchisenemer en franchisegever worden vastgelegd, doch heeft daar vanuit haar specifieke positie in het veld van franchiseverkoop wel een aantal opmerkingen bij. Allereerst is van belang te realiseren dat Coop al geruime tijd constructief werkt met de Detaillistenvereniging van Coop franchisenemers (DTV). Deze vereniging heeft ook een belangrijke positie in het krachtenveld dat bij Coop speelt.

De samenwerking met de DTV is voorts onderhevig aan een, in overleg en samenwerking met haar, door Coop opgesteld convenant, waarin in algemene zin gedragsnormen voor de communicatie en omgang met elkaar zijn opgenomen. Voorts is van belang dat er in de Raad van Commissarissen van Coop Holding B.V. én het bestuur van Coop Nederland U.A., afgevaardigden (moeten) zijn opgenomen namens de franchisenemers. Dit is statutair verankerd. Die omstandigheid geeft in de organisatie van Coop een belangrijke garantie voor de juiste "*checks and balances*".

Coop is al jarenlang lid van de Nederlandse Franchise Vereniging en verplicht zich in haar samenwerkingsovereenkomsten met franchisenemers, tot naleving van de "*Europese Erecode inzake Franchising*".

8. Het lijkt erop alsof in de consultatieversie van de NFC volledig voorbij is gegaan aan het feit dat franchisenemer en franchisegever twee zakelijke partners zijn die met elkaar allerlei afspraken kunnen en mogen maken. Niet anders dan andere ondernemers in het economisch krachtenveld. Het gaat om twee partijen die ieder vanuit hun eigen verantwoordelijkheid en op basis van over en weer bestaand vertrouwen, een samenwerkingsvorm willen aangaan waar beiden voordeel uit kunnen behalen.
9. Coop levert het businessmodel met ondersteuning en de franchisenemer kent de plaatselijke omstandigheden en afnemers/consumenten het beste. Het is die symbiose die de kracht vormt van het franchisemodel.
10. In de voorgestelde tekst van de code is naar de mening van Coop een keurslijf geformuleerd waarbinnen partijen onmogelijk kunnen functioneren. Zij levert geen stimulans voor ondernemerschap op, in de zin zoals Coop en haar franchisenemers dat nastreven. Een sterke bureaucratisering zal het gevolg zijn. De code levert immers "*munitie*" op voor juristen, hetgeen nu juist niet de bedoeling kan en mag zijn van een normen- en waardenstelsel dat ermee wordt nagestreefd.
11. De code ademt de geest van een franchisenemer die blijkbaar in het verleden ernstig teleurgesteld is geweest in zijn samenwerking met een franchisegever en doet geen enkel recht aan al die partijen die thans tevreden zijn over hun samenwerking.
12. Coop is niet bekend met de criteria die gelden of hebben gegolden voor de samenstelling van de Schrijfcommissie. Ook is zij niet bekend met de wijze waarop de huidige leden van deze commissie zijn aangezocht. Feit is wel dat die commissie op geen enkele wijze haar licht heeft opgestoken bij betrokken partijen. In ieder geval niet bij Coop.

Waarschijnlijk het gevolg van een geldende "geheimhouding", doch dit heeft naar de mening van Coop niet gunstig uitgewerkt op de tekst van de concept-code.

13. Op 29 juni 2015 heeft de Nederlandse Franchise Vereniging een bijeenkomst georganiseerd voor franchisegevers, waar 70 personen aanwezig waren en waar gediscussieerd is over de concepttekst. Tijdens die bijeenkomst zijn onder meer vragen gesteld over de volgende onderwerpen:
- a) Wat is de verbindendheid van de code?;
 - b) Hoe moet de code worden gezien ten opzichte van de tekst van franchiseovereenkomsten?;
 - c) Er zijn inconsistenties in definities, met daardoor verwarring tot gevolg;
 - d) Men gaat op de stoel van partijen zitten en dat gaat te ver;
 - e) code moet werkbaar zijn voor groot en klein en een middelgrote franchiseorganisatie herkent zich er niet in;
 - f) Er is verwarring over begrippen en begripsomschrijvingen;
 - g) Er zijn 15 formules in de zaal die genoemde kritiek delen en van mening zijn dat de code eerder vragen en conflicten oproept.

Vragen waar Coop ook graag antwoorden op zou willen krijgen.

14. Voor Coop is het onbevredigend dat door de Minister van Economische Zaken in zijn brief d.d. 20 oktober 2014, onder hoofdstuk 1, zesde regel van onderen, wel wordt gesignaleerd dat in de rechtspraak "*weinig waarde wordt gehecht aan de bestaande Europese Erecode inzake franchising, die juist wel ingaat op gedragsaspecten binnen de samenwerking*", doch dat de minister geen onderzoek heeft gedaan naar allereerst de vraag of deze conclusie juist is en vervolgens waardoor dit is veroorzaakt. De Europese code die er nu ligt vormt wat na te streven normen en waarden betreft een goede basis voor partijen. Waarom op dit moment kiezen voor een compleet andere invulling van het instrument van een code?
15. Het is Coop onbekend of de Europese code ooit onderdeel heeft uitgemaakt van stellingen in een gerechtelijke procedure. Mocht dat het geval zijn, dan zou overwogen kunnen worden om de Hoge Raad middels een cassatie in het belang der wet om een uitspraak te vragen, of, als dat thans nog niet mogelijk is, een procedure in die richting te entameren. Kortom: voor Coop is het geen uitgemaakte zaak dat het huidige instrumentarium van contractsvrijheid en bestaande code, onvoldoende functioneert. Wel heeft Coop begrip voor de stelling dat het ongewenst is dat geschillen tussen partijen leiden tot, zoals de minister dat in zijn brief d.d. 20 oktober 2014 noemt, "*prohibitieve kosten*".

Civiele procedures duren erg lang, matten partijen zowel fysiek als financieel af en zijn niet gericht op constructieve toekomstgerichte conflictoplossing. Coop heeft al in haar samenwerkingsovereenkomst met franchisenemers al een alternatieve geschillenregeling opgenomen, te weten arbitrage. Ook in het convenant met de DTV is een geschillenregeling vermeld. Coop zelf heeft derhalve niet direct behoefte aan een extra voorziening in dit kader. Een alternatieve geschillenbeslechting voor de branche als geheel en door deskundigen die daaruit afkomstig zijn zou wellicht een groot gedeelte van de, door Coop dus zelf niet als zodanig ervaren, doch door haar elders wel gesignaleerde, onvrede weg kunnen nemen. Coop loopt derhalve niet weg voor deze discussie, doch heeft er zelf niet direct behoefte aan. Het is overigens spijtig dat de Schrijfcommissie dat onderdeel van haar advies thans nog niet gereed heeft.

16. Uit rechtspraak over franchisegeschillen blijkt dat voornamelijk wordt geprocedeerd over de volgende drie onderwerpen:
 - a) (Onjuiste) informatieverschaffing/prognoses
 - b) Tekortkoming in de nakoming/ontbinding
 - c) Concurrentiebeding
17. Waarom heeft de Schrijfcommissie zich niet specifiek op die onderwerpen gericht om te bezien of middels een convenant of code partijen die angels uit hun samenwerking kunnen halen en procedures voorkomen kunnen worden.
18. Coop heeft een namens de Nederlandse Franchise Vereniging en een groot aantal andere, veelal grote, franchiseorganisaties aan de Minister van Economische Zaken gerichte brief mede ondertekend, waarin een verzoek is gedaan om uitstel voor het geven van een reactie. Al hetgeen in die brief is gesteld dient als hier herhaald en ingelast te worden beschouwd. Ook Coop acht de termijn voor het geven van een – doordachte – reactie van zes weken, voor een groot gedeelte gelegen in de zomervakantieperiode, buitensporig kort. Intern en met andere naast-betrokkenen heeft Coop geen of nauwelijks overleg kunnen voeren, hetgeen ongewenst is voor een juiste gedachtevorming en zeker contraproductief werkt voor het vergroten van het draagvlak van een eventuele nieuwe code.
19. Om er in ieder geval blijk van te geven dat de – concept – code door Coop serieus wordt opgepakt en zij daar ook als zodanig mee omgaat, volgt onderstaand een chronologisch overzicht, op artikel- en toelichtingsniveau, van de bij Coop thans bestaande bezwaren.

Uitdrukkelijk wordt opgemerkt dat deze bezwaren bij u onder protest worden ingebracht en dat daarbij het voorbehoud geldt dat later nog andere bezwaren naar voren gebracht zouden moeten kunnen worden. Voorts benadrukt Coop dat zij te allen tijde bereid is om een inhoudelijke bijdrage te leveren aan het tot stand komen van een betere gedragscode voor de franchise branche.

20. Hoewel Coop thans geen kennis heeft van alle andere reacties van met haar vergelijkbare franchiseorganisaties op de conceptcode, gaan wij ervan uit dat het overgrote deel van de inhoud daarvan overeenkomt met onze opvatting daarover. Wij zouden ons het recht willen voorbehouden om later, na kennisname van die reacties, ons standpunt nader aan te vullen. Als hieronder bepaalde artikelen niet worden besproken kan ervan worden uitgegaan dat daar op dit moment met de kennis van nu geen opmerkingen over bestaan aan onze zijde. Niet uitgesloten is echter dat later alsnog bezwaren tegen bepaalde artikelen van ons uit zullen worden geformuleerd of thans geuite bezwaren worden aangepast.

Opmerkingen per artikel (lid) eerste consultatie versie van de Nederlandse Franchise code

Artikel 1

Art. 1.2 De definitie van "*Franchiseformule*" is onduidelijk en te sturend. De franchisegever dient blijkens de tekst bijstand, aanwijzingen en knowhow te leveren, maar in de praktijk zal de invulling van de partijverhouding afhangen van de inhoud van de franchiseovereenkomst. De Europese code bevat een heel duidelijke objectieve en niet "*sturende*" definitie van franchising. Onduidelijk is waarom die niet is overgenomen. Daarnaast bestaat onduidelijkheid over de "*eenvormige commerciële methode(n)*". Dit wordt versterkt door de opmerking in artikel 2.3, 1^o gedachtestreepje, dat plotseling rept over een "*zakelijk concept*" en dat terugslaat op de franchiseformule.

Art. 1.3 De definitie van franchisegever benoemt, naast de rechtspersoon, de natuurlijke persoon als franchisegever. Ons inziens dient daar aan te worden toegevoegd, "*die handelt in de uitoefening van een bedrijf*".

Tevens wordt in de definitie gesproken over "*franchisenemers*". Dit kan beter in enkelvoud worden opgesteld.

Daarnaast wordt aangegeven dat de franchisegever voortdurend begeleiding en ondersteuning moet aanbieden. Deze verplichting voert veel te ver en is veel te generiek van aard. Het franchisemodel kent immers vele verschijningsvormen met verschillende uitwerkingen daarvan. Coop vindt dat partijen hierin contractueel vrij gelaten moeten worden.

- Art. 1.4 Het is merkwaardig te moeten constateren dat bij de franchisenemer niet is uitgegaan van dezelfde rechtspersoonlijke omschrijving. Wij stellen voor: de navolgende definitie: *"franchisenemer: de natuurlijke persoon die handelt in de uitoefening van een bedrijf, of rechtspersoon die, juridisch en economisch zelfstandig, voor eigen rekening en risico, een onderneming exploiteert en daarbij tegen directe of indirecte vergoeding, gebruik maakt van de franchiseformule"*.
- Art. 1.5 In de definitie van franchiseovereenkomst wordt niet aangegeven tussen wie de samenwerking dient te worden vastgelegd. Dit zal moeten zijn, tussen franchisenemer en franchisegever.
- Art. 1.8 Het "kopje" van dit artikel luidt "Exclusiviteitsrechten". Er worden echter verplichtingen in opgenomen. Beter is de aanduiding "Exclusiviteitsrechten en –verplichtingen".

Onduidelijk is wat de Schrijfcommissie hier bedoelt. Zij heeft iedere zin achter de drie aandachtstreepjes voorzien van de woorden "en/of", hetgeen betekent dat de tekst daarna ofwel zelfstandig ("of"), ofwel aaneengesloten ("en") gelezen moet kunnen worden. De tekst achter het tweede gedachtestreepje (*"binnen een in de franchiseovereenkomst bepaald exclusiviteitsgebied en/of"*) heeft dan geen zelfstandige betekenis.

Ten aanzien van exclusiviteitsafspraken (inkoop) geldt dat Coop die altijd al stelt op het in de mededingingsregelingen geldende percentage van 80%. Aan extra regels die gelden als er boven dat percentage wordt gewerkt heeft Coop dan ook geen behoefte.

Uit de formulering van 1.8 sub b, blijkt dat een exclusiviteitsbeding voor de franchisegever verplichtingen met zich mee brengt. De franchisenemer blijft hierin – ten onrechte – buiten beschouwing. Exclusiviteit dient beide kanten op te werken en kan om deze reden niet slechts gelden voor de franchisegever alleen. De handeling in het tweede aandachtstreepje onder 1.8 sub b dient omgekeerd ook op de franchisenemer van toepassing te zijn.

Artikel 2

Art. 2.1 Dit artikellid is vaag geformuleerd. Wat wordt bedoeld met "evenwichtige samenwerking" en "de collectiviteit"? Daarnaast wordt er op de franchisegever de verplichting gelegd "voortdurende" technische hulp en advies te verlenen. Ook deze voortdurende verplichting voert veel te ver (zie ook hiervoor onze opmerking bij art. 1.3). Het zal sterk afhangen van de franchiseformule tot hoever deze verplichting mag voortduren.

Art. 2.2 Dit artikel incorporeert de NFC in elke franchiseovereenkomst. Dit geeft een groot gewicht aan de waardering van deze code, die zodoende immers integraal onderdeel gaat uitmaken van iedere franchiseovereenkomst. Wij nemen aan dat **als** deze code door contracterende partijen wordt geaccepteerd, het ook noodzakelijk is dat deze onderdeel uitmaakt van de individuele samenwerkingsovereenkomst. Overigens is Coop van mening dat deze code, en in deze vorm, absoluut niet passend is voor de levensmiddelenbranche waarin zij actief is.

Wij hebben nog geen beeld van de opvatting die de Nederlandse Franchise Vereniging over deze conceptcode ten toon gaat spreiden.

Hiervoor heb ik u reeds melding gedaan van een bijeenkomst, georganiseerd door de NFV op 29 juni jl., waar uiterst kritische opmerkingen zijn geplaatst over de huidige conceptcode.

Overigens zou in de laatste volzin van dit artikel, waar gesproken wordt over "goede trouw" door de Schrijfcommissie waarschijnlijk bedoeld zijn op een beroep op "redelijkheid en billijkheid". Door die twee begrippen wordt de relatie tussen de franchisegever en franchisenemer beheerst. "Goede trouw" wordt thans enkel in artikel 3:11 van het Burgerlijk Wetboek in negatieve zin omschreven. Daar staat vermeld: "Goede trouw van een persoon vereist voor enig rechtsgevolg ontbreekt niet alleen , indien hij de feiten of het recht, waarop zijn goede trouw betrekking moet hebben, kende, maar ook indien hij ze in de gegeven omstandigheden behoorde te kennen....."

Art. 2.3 1^e gedachtestreepje: vermeldt de bewoording: "zakelijk concept". Dit begrip is niet nader geformuleerd. Wat wordt hiermee bedoeld? Ook constateren wij dat deze bepaling startende franchisegevers in problemen kan brengen.

Zij moeten immers eerst een "redelijke periode" (hoe lang?) aangetoond hebben dat het zakelijk concept met succes is toegepast.

2^e gedachtestreepje: betreft de bewoording "handelsmerk" in de omschrijving. Op andere punten in de NFC wordt melding gemaakt van, onder meer, embleem, handelsnaam of merk (zie daarvoor de definitie van "Franchiseformule"). Hoe verhouden deze verschillende begrippen zich tot elkaar: zijn deze synoniemen van elkaar?

4^e gedachtestreepje: daarnaast wordt in het artikel enkel op de franchisegever de verplichting gelegd om te zorgen voor de commerciële, operationele en logistieke invulling van de franchiseformule. Dit lijkt ons eerder een verplichting voor beide partijen gezamenlijk. Eventueel kan hier geschreven worden dat het primaat op hoofdlijnen bij de franchisegever dient te liggen.

8^e gedachtestreepje: de franchisegever dient een aanvangsopleiding, commerciële en technische ondersteuning en begeleiding aan te bieden. Dit lijkt ons iets dat partijen zelfstandig wel of niet overeen moeten kunnen komen, afhankelijk van het franchiseconcept. Niet iedere formule zal immers dergelijke zware ondersteuning nodig hebben. Door deze verplichting enkel op te nemen voor de franchisegever wordt er teveel gestuurd in de inhoud van de franchiseovereenkomst en worden partijen beperkt in hun contractsvrijheid.

Verderop in dit artikel staan enkele zeer vergaande verplichtingen voor franchisegever, met name op het gebied van verlenging van de overeenkomsten. Zo staat er bijvoorbeeld vermeld (blz 6, 5^e gedachtestreepje van boven) dat: "De franchisegever verplicht is (...) het sluiten van een tweede of volgende franchiseovereenkomst met een bestaande franchisenemer niet op onredelijke gronden te weigeren." Dit brengt een grove inbreuk op de contractsvrijheid met zich mee. Voorts is hier van belang dat de kracht van de door Coop geëxploiteerde franchiseformule nu juist is het feit dat de zelfstandige ondernemer de lokale omstandigheden, en met name de consument, het beste kent. Dat betekent dat Coop als franchisegever alle belang heeft bij de grootst mogelijke persoonlijke betrokkenheid van de ondernemer bij zijn marktgebied en dat het niet zo mag zijn dat hij (de franchisenemer) zijn aandacht noodgedwongen moet gaan verdelen over meerdere vestigingen. Dat betekent dat Coop geen voorstander is van het sluiten van franchiseovereenkomsten met "concerns" die meerdere vestigingen exploiteren. Zij wil daar in ieder geval zeker niet door een code toe gedwongen kunnen worden.

Tevens worden er in het artikel voorwaarden gesteld aan de mate van zekerheid (blz. 6: 8^e gedachtestreepje van boven) die de franchisegever van de franchisenemer mag verlangen. Zekerheden dienen "in redelijkheid noodzakelijk" te zijn. Ons inziens is dit nodeloos beperkend ten opzichte van de franchisegever, die vrij dient te staan in zijn eigen waardering van de te stellen zekerheid. Coop stelt regelmatig starters met nagenoeg geen startkapitaal in de gelegenheid een bedrijf te beginnen. Dat vergt grote investeringen, waarvoor Coop met banken financieringsafspraken maakt. Het zou toch merkwaardig zijn als de zekerheden die Coop aan een externe financier moet verstrekken niet op een enigszins vergelijkbare wijze kunnen worden verkregen bij de franchisenemer.

Ook zal deze vage normering voer voor discussie vormen. Heeft deze bepaling ook een bepaalde goederenrechtelijke werking, in die zin dat "te veel" door de franchisenemer gegeven zekerheden niet kunnen worden uitgewonnen? Het is overigens een verschuivend "paneel" die zekerheden vraag. Zeker als gekeken wordt naar de wijze waarop banken in de afgelopen jaren extra zekerheden zijn gaan verlangen. Het is kortom aan de franchisegever om in deze zelfstandig hem goeddunkend beleid uit te voeren.

Tenslotte wordt in het artikel, onder omstandigheden, de verplichting aan franchisegever opgelegd tot overlegging van marktgegevens (blz. 6: 9^e gedachtestreepje). Dit kan duiden op een verplichting tot het overleggen van prognoses of aan prognoses gelijk staande stukken. Dit betreft een onderwerp waar reeds diverse rechtszaken over gevoerd zijn. Hoe worden de over te leggen marktgegevens beoordeeld? Dit kunnen uiterst vertrouwelijke gegevens betreffen. Dit is niet in het belang van franchisegevers en gaat naar ons idee als algemene verplichting veel te ver. Het tast de vrijheid van ondernemerschap onaanvaardbaar aan.

Art. 2.4 1^e gedachtestreepje: ook dient vermeld te worden dat de franchisenemer zich dient in te spannen voor "de financieel gezonde ontwikkeling" van de franchiseformule in zijn algemeenheid. Coop is van mening dat de code ook een bepaling dient te bevatten over wat "goed franchisenemerschap" behoort te betekenen. Nu staan er 7 verplichtingen voor de franchisenemer opgenomen en in artikel 2.3 notabene 18 voor de franchisegever.

3^e gedachtestreepje: duidt op een "zorgplicht" voor de franchisegever. De omvang van die plicht blijft echter onduidelijk. Is niet gedefinieerd en ook niet gestructureerd. Het is n.m.m. onjuist dat onder het kopje van "de verplichting van de franchisenemer" plotseling een verplichting van de franchisegever is opgenomen.

5^e gedachtestreepje: geeft aan dat de franchisegever zich kan inspannen om de franchiseformule verder te ontwikkelen. Hoe ver reikt deze inspanning? Wat moet de franchisenemer toestaan? Ook hier geldt dat het onjuist is dat onder dit kopje ineens een verplichting van de franchisegever wordt omschreven. Het gaat er ook om dat de franchisegever er behoefte aan heeft dat de franchisenemer zich ervan bewust dient te zijn dat de formule niet een statisch geheel is, doch zich constant dient aan te passen aan de marktomstandigheden.

6^e gedachtestreepje: impliceert een – verplichte – managementbegeleiding door de franchisegever. Ook dit gaat weer veel te ver. Coop doet zaken met zelfstandige, kritische en creatieve ondernemers, die zelf verantwoordelijk zijn voor de uitvoering van hun ondernemerschap. Zij zullen zelf moeten zorgen voor een adequate managementbegeleiding. Voorts geldt dat Coop er altijd voor zorgdraagt dat de ondernemer in spé wordt bijgestaan door een onafhankelijk adviseur. Zonder dergelijke ondersteuning aan de zijde van de toekomstig franchisenemer gaat Coop niet met hem in onderhandeling over een franchiseovereenkomst. Deze verplichting tot managementbegeleiding is overigens niet opgenomen onder artikel 2.3, waarin de verplichtingen van de franchisegever staan vermeld. Dit maakt de verplichtingen van de franchisegever onnodig onduidelijk. Voorts menen wij dat de franchisenemer verplicht moet worden tijdig gegevens aan de franchisegever te verstrekken die kunnen worden omschreven als "relevante plaatselijke ontwikkelingen", te begrijpen in de breedste zin van het woord. Via deze bepaling kan de franchisegever door de "voelhoorns" van de franchisenemer ter plekke beter op de hoogte worden gesteld van ontwikkelingen op het gebied van bijvoorbeeld parkeren, vestigingsvergunningen voor concurrenten en andere bedrijven, bouwvergunningen, omgevings-belemmerende factoren etc.

Art. 2.5 Dit artikel spreekt van een "optimale marktwerking". Wat wordt hiermee bedoeld? En op welke specifieke "informatie" doelt de schrijfgroep hier? Er wordt voorts "onder meer" gesteld. Dus geen "gesloten" norm. Dat is vragen om moeilijkheden

Art. 2.6 2^e gedachtestreepje: geeft aan dat de franchisegever en franchisenemer de oprichting en instandhouding van een onafhankelijk franchisenemersvereniging of ander overlegorgaan dienen te bevorderen. Niet alleen brengt dit een zware verplichting voor met name kleine franchisegevers met zich mee, ook is onduidelijk wat dient te worden verstaan onder "bevorderen". Deze verplichting laat de mogelijkheid open voor een verregaande verplichting, die verder gaat dan financiële ondersteuning alleen. Overigens bestaat er in Nederland vrijheid van vereniging en aansluiting daarbij. Er is dus een grens aan wat er wat bevordering betreft mogelijk is.

5^e gedachtestreepje: ons lijkt dat absolute "vertrouwelijkheid" noodzakelijk is en niet "vertrouwelijkheid in redelijkheid".

6^e gedachtestreepje: dit is een te algemene bepaling die onnodig kan worden "opgerekt". De woorden "noodzaak, snel en zorgvuldig" zijn multi-uitlegbaar en dienen naar ons idee te worden gekoppeld aan specifieke situaties.

Verder valt in voornoemd artikel (achtste en negende gedachtestreepje) de verplichting op tot het voeren van "grondig overleg" bij een "majeure wijziging" van het franchisesysteem. Tevens heeft de franchisegever een verplichting tot door onderhandelen. Daarnaast wordt gesproken over een "exit-regeling" die geen post-contractuele belemmeringen anders dan geheimhouding mag bevatten (let op: dus geen non-concurrentiebeding of relatiebeding!). Ons inziens dient het de franchisegever vrij te staan om dit wel of niet af te spreken en leent het zich niet voor opname in een algemene code

Ook bij een "majeure wijziging" van bijvoorbeeld de formule en een exitregeling moet het voor partijen toch mogelijk zijn om, gelet op de toekomstige individuele en plaatselijke ontwikkelingen, te werken met een "postcontractueel concurrentiebeding" en niet alleen met een "geheimhoudingsbeding".

Artikel 3

Art. 3.1 Dit artikel geeft aan dat de franchisegever een franchisenemer uitsluitend zal selecteren na "objectief onderzoek". Het selectieproces, al dan niet na objectief onderzoek, is n.m.m. uitsluitend aan de franchisegever. Ook meer subjectieve gronden kunnen voor de franchisegever reden geven om niet met een bepaalde franchisenemer in zee te gaan. Er is hier een onnodige "regeldrift". De franchisegever moet te allen tijde zelf keuzes kunnen maken met betrekking tot de "uitbater" van zijn formule.

Ook ziet Coop niet wat moet worden verstaan onder een "*objectief onderzoek*" naar "*persoonlijke kwaliteiten en financiële middelen*". Welke levensstandaard van de franchisenemer moet daarbij uitgangspunt zijn? Welke externe financiering moet worden ingeroepen tegen welke voorwaarden, etc.?

Art. 3.3 Dit artikel spreekt over "*objectief en verifieerbaar wervingsmateriaal*": wat wordt hieronder verstaan? Mag een kandidaat-franchisenemer de prognose van de franchisegever zelf verifiëren in de administratie van laatstgenoemde? Dit achten wij zeer onwenselijk. Daarnaast is het onduidelijk tot hoever een in het artikel bedoelde "*indirecte verwijzing*" gaat.

Art. 3.4 Opvallend is dat in artikel 3.4 wordt gesproken over "*..... en correcte schriftelijke informatie en documentatie*". In artikel 3.5 wordt gesproken over het "*objectief en correct informeren*". Hier zit een discrepantie tussen.

Wat wordt in dit artikel verstaan onder "*volledige en correcte schriftelijke informatie en documenten*"? Dient er een zorgplicht uit dit artikel te worden gedestilleerd en tot hoever strekt die dan? Coop benadrukt hier dat de franchiseondernemer zelfstandig actief is met een eigen onderneming. Hij moet "*zijn eigen boontjes doppen*". Een zorgplicht zoals in de code hier vermeld staat gaat de werkelijke verhoudingen volledig te buiten en maakt de franchisegever tot een "*veredelde*" werkgever, die hij natuurlijk niet is en ook niet wil en kan zijn.

Art. 3.5 Dit artikel spreekt over een "*informatieverplichting*" die zou rusten op de franchisegever. Tevens dient de informatie "*objectief en correct*" te zijn. Hoe verhoudt deze maatstaf dit zich met de volledige en correcte informatie zoals bedoeld in artikel 3.4?

Art. 3.6 In zijn algemeenheid brengt dit artikel zéér veel verplichtingen voor de franchisegever met zich mee. Met name voor kleine franchisegevers zou dit overigens een onevenredig grote last met zich mee kunnen brengen. Voorts merken wij op dat een dergelijke grote hoeveelheid verplichtingen ervoor kan zorgen dat de "*vaart*" uit het proces tussen partijen wordt gehaald. Dit zal verlies van ondernemerskansen met zich brengen. Om deze reden zou selectief naar de verplichtingen als in dit artikel vermeld gekeken moeten worden. Een beperking zou ook veel beter passen in het "*algemene raamwerk*" dat naar de mening van Coop de basis zou moeten zijn voor de franchisecode.

Voorts achten wij het volstrekt ongepast om een compleet en recent overzicht van aangesloten franchisenemers etc. te verstrekken aan een relatief onbekende partij. Het gaat nota bene om privacygevoelige gegevens! Een dergelijke handelswijze is in strijd met wet- en regelgeving op het gebied van privacybescherming.

Overigens is ons bekend dat er eenzelfde bepaling thans in de Europese erencode betreffende franchising (artikel 3.3 sub 4) is opgenomen. Dit betekent echter niet dat wij het met dat uitgangspunt eens moeten zijn. Wat moet een franchisenemer die in Groningen gaat starten met de gegevens van een collega uit Limburg? Het moet wel een belang dienen en dat zien wij in dit kader in het geheel niet weergegeven in de voorgestelde bepaling.

Voorts is storend dat in dit artikel gebruik gemaakt wordt van randletters in plaats van gedachtestreepjes. Hoewel dit n.m.m. prettiger werkt, is het wel inconsistent.

(a) Dit artikellid geeft aan dat er "*beslissingsstructuren*" (wat wordt hiermee bedoeld?), gepubliceerde jaarverslagen en jaarrekeningen, winst- en verliesrekeningen over de afgelopen 3 jaar moeten worden verstrekt door de franchisegever. Voor kleine bedrijven is dit ondoenlijk. Veelal zullen zij op grond van de wet zijn vrijgesteld van het opmaken en publiceren van dergelijke stukken. Mogelijk heeft de schrijfgroep deze wettelijke uitzonderingen proberen te vatten onder de bewoordingen: "*voor zover van toepassing*", maar dit is voorshands onduidelijk. Daarnaast is het de vraag op welke leden voornoemde bewoordingen van toepassing zijn.

(c) Welk soort informatie moet worden verstrekt? Wanneer is er sprake van "*de bij de franchiseorganisatie betrokken personen*"? Dit kan veel te breed worden uitgelegd.

(d) Zie het hiervoor gegeven commentaar. Overigens kan ook de franchisenemer via internet de betreffende gegevens proberen te achterhalen. Wat is van deze bepaling de toegevoegde waarde? Let ook op de privacy regelgeving; dit soort informatie op deze wijze verstrekken is niet toegestaan.

(e en f) Hier is geen sprake van consistent taalgebruik. Gesproken wordt over "*financiële ramingen en/of prognoses*", "*ramingen of prognoses*" en "*omzet- en kostenprognose*". In ieder geval zal opgenomen moeten worden dat het uitdrukkelijk gaat om ramingen/prognoses waar de franchisenemer een eigen onderzoeksplicht naar heeft, en die op geen enkele wijze garantie op te behalen succes met zich meebrengen.

(g) Het kan hier onder omstandigheden gaan om uiterst concurrentiegevoelige gegevens ter zake waarvan niet een verplichting tot het verstrekken zou moeten bestaan. Ook een voormalige contractspartij van de franchisegever heeft recht op privacybescherming.

(i, j en l) Ook hier betreft het privacygevoelige gegevens ter zake waarvan geen verplichting aan franchisegever zou moeten worden opgelegd tot verstrekking daarvan. Onwillige of te kwader trouw zijnde aspirant franchisenemers zouden op deze wijze over gegevens kunnen beschikken ("*phishing*") waar zij voor hun eigen onderneming geen enkel baat bij zouden hebben en die tot schade zouden kunnen leiden van de onderneming van de franchisegever bij het bekend worden daarvan.

(l) geschillen van de franchisegever behoren niet per definitie bij franchisenemers bekend te worden gemaakt. Dat zijn interne bedrijfsgevoelige gegevens.

(m) Deze "*sleepbepaling*" is zodanig ruim opgesteld dat dit tot onnodige discussie zou kunnen leiden. Het lijkt erop alsof de Schrijfcommissie telkens buiten beschouwing laat dat de franchisenemer een zelfstandige ondernemer is die zelfstandig kritisch en creatief zijn eigen beleidsbeslissingen moet nemen. Een zorgplicht in zijn algemeenheid zoals hier gesteld gaat alle perken te buiten!

Art. 3.9 4e gedachtestreepje: deze bepaling suggereert enige derdenwerking, doch is in deze vorm niet werkbaar. Partijen zullen deze verplichting expliciet moeten vastleggen in hun voorovereenkomst of definitieve samenwerkingsovereenkomst. De laatste zin kan beter worden vervangen door: "*De franchisenemer is verplicht al zijn adviseurs en/of derden die weet krijgen of hebben van de voorgenomen samenwerking met franchisegever, te binden aan eenzelfde geheimhoudingsclausule als waaraan hij is gebonden.*"

Artikel 4

Art. 4.1 De status van de NFC is vooralsnog onduidelijk. De door de NFV gehanteerde Europese erecoode voor franchising wordt hier niet genoemd. Ook hier dient het standpunt van de Nederlandse Franchise Vereniging bij te worden betrokken. Artikel 4.1 bepaalt daarentegen wel dat afwijking van de NFC in de individuele franchiseovereenkomsten niet meer mogelijk is. Bedoelt de schrijfgroep de NFC de status van "*wet*" te geven? Dat kan toch nimmer de bedoeling zijn geweest?! En kan afwijking van de NFC in concrete gevallen nimmer wenselijk zijn?

Moet er geen hardheidsclausule worden opgenomen? Welke bevoegdheid krijgt de Minister? Welke politieke controle wordt van toepassing?

- Art. 4.2 Onduidelijk is wat de Schrijfcommissie bedoelt met industriële of intellectuele eigendomsrechten van franchisenemer. Welke situatie heeft zij voor ogen? Voorts gaat het niet alleen om de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van een franchiseformule, doch ook van franchisegever.
- Art. 4.3 Waar Nederland inmiddels ruimschoots is "*ver-internationaliseerd*" kan het bijzonder onpraktisch zijn om enkel te werken met een in de Nederlandse taal opgestelde franchiseovereenkomst. Overigens hebben wij ook een Engelse versie van de NFC beschikbaar gezien. Uit eigen wetenschap is ons bekend dat internationaal werkende franchiseformules werken met in het Engels opgestelde franchiseovereenkomsten. Aan die praktijk mag naar ons idee door de NFC niet worden getornd.
- Art. 4.4 Ook hier is sprake van een ernstige beperking van de contractsvrijheid. Niet voldoende doordacht is welke gevolgen deze schadebeperkende clausule zou kunnen hebben voor de positie van franchisegevers t.o.v. aansprakelijkheidsverzekeraars, financiers, etc. Overigens zal een buitenlandse franchisegever zich aan een dergelijke bepaling, naar onze inschatting, niet wensen te binden.
- Art. 4.5 De in de tweede volzin gebruikte omschrijving is te algemeen. De navolgende tekst wordt voorgesteld: "*De in de overeenkomst gebruikte omschrijving van een non-concurrentiebeding moet zodanig duidelijk zijn dat partijen weten waar zij wat termijn, gebiedsomschrijving en verboden handeling(en) betreft, aan toe zijn.*"
- Art. 4.6 Ook hier wreekt zich de verschillende schrijfstijlen in de code. De aandachtstreepjes kunnen beter worden vervangen door letters.

De in dit artikel vermelde diverse onderdelen in de franchiseovereenkomst zouden volgens het voorstel "*niet voor eenzijdige wijziging vatbaar*" moeten zijn. Dit is in de praktijk volstrekt onwerkbaar. Een franchiseformule, zeker in de levensmiddelenbranche, omvat een dynamische wijze van ondernemen. Daar moet als het ware dagelijks in bijgestuurd worden, of dit nu prijzen betreffen, een reclamecampagne of gebruikte schappenindelingen en kleuren. Dagelijks kunnen zich wijzigingen voordoen die omzetverhogend zouden moeten kunnen werken. Het in dit kader telkens toestemming vragen van franchisenemer voor bepaalde wijzigingen is volstrekt buiten de orde van de dagelijkse praktijk en dus niet werkbaar.

Thans worden door ons dagelijks of periodiek wijzigingen doorgevoerd middels het op intranet door franchisenemers te raadplegen handboek en/of formuleboek. Veel van die wijzigingen zijn na overleg met de DTV tot stand zijn gekomen. Als de code in de huidige vorm zou worden aangenomen, is dit volstrekt onmogelijk en wordt daarmee de bedrijfsvoering in ernstige mate belemmerd.

5^e gedachtestreepje: wellicht kan hier beter worden gesproken over "*intellectuele eigendomsrechten*".

14^e gedachtestreepje: er wordt gesproken over "*de gronden voor verlenging van de overeenkomst*". De hele NFC lijkt gestoeld op het uitgangspunt van een franchiseovereenkomst voor bepaalde tijd, die wel altijd zou moeten kunnen worden verlengd. Allereerst wordt opgemerkt dat dit niet het geval is bij een contract voor onbepaalde tijd. Voorts dient iedere franchisegever de mogelijkheid open te houden om zonder gronden, en derhalve zonder discussie, bij het verstrijken van de termijn een overeenkomst te laten aflopen. Ook moet kunnen worden verlengd zonder inhoudelijke onderbouwing. Waar dient die voor?

15^e gedachtestreepje: hier wordt vermeld "*de voorwaarden waaronder de franchisenemer het gefranchiseerde bedrijf mag verkopen of overdragen en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit opzicht*". Omdat het in artikel 4.6 het gaat om een "*ten minste-bepaling*", is deze zinsnede onjuist. Het is geenszins zo dat een franchisenemer te allen tijde ten opzichte van de franchisegever het recht heeft om het gefranchiseerde bedrijf te verkopen of over te dragen. Dit zal aan de contractsvrijheid van partijen moeten worden overgelaten.

18^e gedachtestreepje: ook hier wordt de contractsvrijheid van partijen in ernstige mate belemmerd. Op het moment van afsluiten van een samenwerkings-overeenkomst met de franchisenemer kan franchisegever op geen enkele wijze overzien welke mogelijkheden er in de toekomst zullen gaan bestaan met betrekking tot een fusie of overname. Dit zal geheel afhangen van plaats, tijd en omstandigheden. Een bepaling hierover opnemen in een code is onwerkbaar en volstrekt onnodig. Bij de aantallen franchisenemers waarmee de levensmiddelenbranche te maken heeft en de snelle wijzigingen die soms door de marktomstandigheden worden ingegeven kan een dergelijke bepaling ernstig belemmerend werken en de slagkracht van de franchisegever beperken.

Ook dient vermeld te worden dat het bij Coop, in geval van een eventueel mogelijke fusie/overname, altijd primair behoort te gaan om het collectief belang van **alle** franchisenemers (en de formule als geheel), die bij de dan veranderende ondernemingsvorm baat moeten hebben. Bij dat soort afwegingen behoort niet een individuele ondernemer, op basis van een code, daar een barrière tegen te kunnen opwerpen, waardoor eventueel alle andere franchisenemers benadeeld kunnen worden. Uiteraard moet het individuele belang van de ondernemer onder ogen worden gezien en daarmee uitdrukkelijk rekening worden gehouden, doch de absoluutheid van de huidige formulering is veel te groot. Het zal moeten gaan om een over en weer bestaande inspanningsverplichting om op een goede wijze om te gaan met de rechten van de franchisenemers. Die belangrijke nuance ontbreekt momenteel.

19^e gedachtestreepje: op zich is er niets op tegen om het te hanteren conditiestelsel op te nemen in de franchiseovereenkomst althans een verwijzing daarnaar. Het gaat echter te ver om in een code ook vast te leggen dat er ter zake controle van dat conditiestelsel afspraken vastgelegd moeten worden. Dit hangt van partijen af en de individuele omstandigheden.

21^e gedachtestreepje: het artikel gaat ervan uit dat er een overlegstructuur bestaat met een franchisenemersvereniging. Dit terwijl eerder in de NFC enkel over de "bevordering" van een dergelijke structuur wordt gesproken. Dit is tegenstrijdig. Daarnaast legt het een onevenredig grote druk op kleine franchiseorganisaties om dergelijke lichamen in het leven te roepen.

4. Opmerkingen op toelichting NFC

Hieronder zullen wij artikelsgewijs ingaan op de toelichting op de NFC. Ook hier geldt dat waar bepaalde onderdelen niet worden besproken dit betekent dat met de kennis van nu deze door ons akkoord zijn bevonden, doch dat het niet uitgesloten is dat er dezerzijds later alsnog bezwaren tegen worden geformuleerd.

Toelichting op artikel 1

Art. 1.1 De toelichting breidt de werking van dit artikel nog verder uit, door ook de "inkoopcombinatie" expliciet te benoemen en veel waarde te hechten aan de feitelijke samenwerking. Dit lijkt ons veel te ver te gaan. Het scheidt rechtsonduidelijkheid waar niemand op zit te wachten. Het is een taak voor de wetgever om zich hiermee te gaan bemoeien. Een code is hiervoor niet het juiste middel. Overigens levert Coop als groothandel ook goederen aan niet franchisenemers.

Het kan toch niet de bedoeling zijn dat bij dat soort gestructureerde handelingen zo maar ineens een franchiseverhouding kan worden aangenomen?

- Art. 1.2 Het gaat hier om twee verschillende posities, waarbij het voor de franchisegever van belang kan zijn merkuniformiteit uit te dragen bij andere activiteiten. Een algemene belemmering als hier omschreven is ongewenst en ook niet nodig.

Er moet toch een zekere vrijheid aan onze zijde bestaan om met ons merk, embleem of handelsnaam andere activiteiten op te starten ter versteviging van de formule, zonder dat daarvoor "*uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming*" nodig is van de franchisenemer. Omgekeerd, omdat het gaat om een beperkte plaatselijke markt, zal wel de franchisenemer zich moeten beperken tot gebruik van ons merk, embleem en/of handelsnaam binnen het kader zoals met hem afgesproken.

- Art. 1.3 De toelichting gaat uit van een "*gelijkwaardige samenwerking*" tussen franchisegever en franchisenemer. Er bestaat echter gelet op de omvang van beide partijen bijna altijd een groot verschil tussen hen. Ieders verantwoordelijkheid ligt anders en het is maar de vraag of er altijd sprake kan zijn van gelijkwaardigheid. De franchisegever heeft te waken voor het algemene belang van de formule en het belang van alle franchisenemers. De individuele franchisenemer heeft voornamelijk zijn eigen belang te dienen.

- Art. 1.5 De toelichting beperkt het gebruik van side-letters. Het woord heeft een negatieve "*connotatie*". Coop werkt niet met dat soort documenten. Wel heeft zij met franchisenemers individuele overeenkomsten die zijn afgestemd op de plaatselijke situatie. Uitgangspunt dient wel te zijn dat het de franchisegever en –nemer vrij te staat om afspraken te maken die zijn toegespitst op de omstandigheden van het geval. Huurovereenkomsten en geldleningsovereenkomsten etc. zijn andere zakelijke afspraken die het bestek van de franchiseverhouding te buiten gaan. Daar gelden ook andere wettelijke regelingen voor.

- Art. 1.6 In de toelichting wordt een vereiste opgenomen dat in het artikel zelf ontbreekt, te weten dat de knowhow dient te zijn opgenomen in de franchiseovereenkomst zelf of een afzonderlijk document, zoals een handboek.

In ons geval is veel knowhow vastgelegd in ons Handboek en conditieboek. Dit is grotendeels op intranet geplaatst, zodat hier niet meer sprake is van een afzonderlijk document, waarmee een schriftelijk stuk zal worden bedoeld.

Wij maken er bezwaar tegen dat "opgebouwde consumentendata" onderdeel uitmaken van de "knowhow". Dat zijn onze – geheime – bedrijfsgegevens waar wij zuinig mee om behoren te gaan. Het spreekt voor zich dat de individuele franchisenemer recht heeft op de gegevens van zijn eigen vestiging.

Toelichting op artikel 2

Art. 2.1 De toelichting geeft aan dat partijen "oog hebben voor elkaars belangen", en dat gezamenlijke overleg ten grondslag behoort te liggen aan belangrijke beslissingen en koerswijzigingen. Het uitgangspunt van gelijkheid dat uit deze toelichting blijkt, wringt echter met de autonomie en positie van de franchisegever. Aan laatstgenoemde valt, bij een koerswijziging, meer belang toe te kennen dan de toelichting nu stelt.

Daarnaast lijkt de toelichting te impliceren dat met alle franchisenemers overlegd moet worden in het geval van nieuwe mogelijkheden en omstandigheden. Dit is vanwege de omvang van onze franchiseorganisatie niet altijd mogelijk en kan niet de bedoeling zijn. Nu functioneert bij ons goed een Detaillistenvereniging, doch wij hebben geen zicht op hoe dit in de toekomst zal zijn. Een door ons te leveren inspanning voor overleg is geen probleem, doch een franchisegever mag onder omstandigheden geen slachtoffer worden van mogelijke onderlinge meningsverschillen tussen franchisenemers.

Art. 2.2 De NFC trekt ook een eventuele huurovereenkomst tussen franchisegever en franchisenemer onder haar werkingssfeer (zie ook de toelichting op artikel 1.5), zo volgt uit de toelichting in de tweede alinea. Naast het feit dat een dergelijke verstrekkende bepaling zich niet leent voor "slechts" een toelichting (op zijn minst moet deze bepaling terug komen in de tekst van de NFC), is het tevens onduidelijk hoe het NFC zich tot het reguliere wettelijke huurrecht verhoudt. Het kan niet de bedoeling zijn, zoals dat nu wel lijkt, dat een code wettelijke regelingen terzijde gaat schuiven. Dit is tevens in strijd met de tot nu toe geldende jurisprudentie, die de huurovereenkomst op zijn eigen mérites beoordeelt.

In de tweede alinea van de toelichting op artikel 2.2 wordt gemeld dat ook de financierings- en huurovereenkomsten onder de werkingssfeer van de NFC behoren te vallen. Wij achten dit enerzijds onwenselijk omdat dit onze contractsvrijheid in ernstige mate beperkt. Anderzijds merk ik op dat specifiek over die rechtsverhoudingen in de code geen bepalingen zijn opgenomen.

De toelichting op artikel 2.2 gaat dan ook naar mijn mening veel te ver. Ook de toelichting in de laatste alinea op blz. 15 onder artikel 2.2 ondergraaft naar mijn mening op een – wederom – ontoelaatbare wijze de contractsvrijheid van partijen.

Daarnaast geeft de toelichting aan dat partijen geen beroep op dwaling, ontbinding (!), vernietiging of toegang tot de rechter mogen uitsluiten. Dergelijke vergaande algemene uitsluitingen en beperkingen op de contractsvrijheid van partijen horen niet in een toelichting op een gedragscode opgenomen te worden. Deze aspecten dienen aan de contractspartijen zelf overgelaten te worden.

Voorts dient er rekening gehouden te worden met arbitragebedingen, waar een aantal franchiseformules al mee werken. Dit geldt ook voor de eventuele geschillenregeling waaraan de commissie op dit moment aan werkt en waar wij in algemene zin sterk voorstander van zijn. Wij passen dit al toe, zoals eerder gesteld.

Een franchiseovereenkomst kan, zo geeft de toelichting verder aan, eveneens nietig of vernietigbaar zijn, indien zij de wettelijke regels inperkt in strijd met het recht, redelijkheid en billijkheid en goede trouw. Wanneer hiervan sprake is blijft onduidelijk. Er worden echter wel (n.m.m. onterecht) grote gevolgen aan verbonden. Over het begrip "*goede trouw*" heb ik hiervoor al het één en ander gemeld.

Art. 2.3 Het artikel verplicht in de vierde alinea tot "*effectieve commerciële en technische ondersteuning*" door de franchisegever, alsmede tot een tussentijdse evaluatie met betrekking tot gestelde zekerheden. Dergelijke verplichtingen behoren niet neergelegd te zijn in de toelichting. Ook zijn beide verplichtingen onredelijk ver gaand en dienen aan partijen onderling gelaten te worden.

Zevende alinea: het lijkt erop alsof hier bedoeld wordt op specifieke franchisenemers die beschermd zouden moeten worden in hun behoefte om uit te breiden. Dat is toch niet iets voor in een code?

In artikel 2.3 op blz. 16, laatste alinea is de mogelijkheid opgenomen voor de franchisegever en/of zijn vertegenwoordiger om "*de activiteiten van de franchisenemer te inspecteren*". Dit staat vermeld in artikel 2.4, 7^e gedachtestreepje. Er is geen aandacht gegeven aan het feit dat inmiddels veelal online informatie kan worden ingezien en dat daarvoor een bezoek ter plaatse niet nodig is. Nu is dat wel aan elkaar gekoppeld.

- Art. 2.5 Wat wordt in de toelichting bedoeld met de gebruikte terminologie van "*optimale marktwerking*" en "*een gezonde financiële huishouding*"? Subjectieve termen. Tevens vermeldt de toelichting een "*zorgplicht*" voor de franchisegever. Het is niet duidelijk wat de strekking van voornoemde plicht is.
- Art. 2.6 De toelichting gaat uit van het bestaan van een overlegorgaan voor franchisenemers. Een franchisenemersvereniging met een bestuur en reglement etc. zou, zoals eerder opgemerkt, onder omstandigheden en afhankelijk van de omvang van de formule wat overtrokken kunnen worden gevonden.

Toelichting op artikel 3

- Art. 3.1 Met betrekking tot de werving gaat de toelichting er van uit dat er een "*objectief onderzoek*" naar de franchisenemer dient te worden uitgevoerd door de franchisegever. En keuze van deze aard heeft altijd een subjectief element in zich. De bepaling en toelichting zouden, onder omstandigheden, ertoe kunnen leiden dat kandidaten bijvoorbeeld een onafhankelijk testbureau o.i.d. ingeschakeld willen zien. De wervingsprocedure en de inrichting daarvan dient ons inziens de franchisegever vrij te kunnen inrichten.
- Art. 3.4 De toelichting legt diverse verplichtingen op de franchisegever, waaronder de verplichting om "*duidelijk, eerlijke en volledige informatie over de rechten en verplichtingen*" aan de franchisenemer te verstrekken. Verplichtingen dienen te worden neergelegd in artikelen en niet in de toelichting. Daarnaast knoopt de toelichting aan bij de "*Initiatiefwet ter bestrijding van acquisitiefraude*". Dit betreft nog slechts een wetsvoorstel. Toch sluit de toelichting wel aan bij enkele verplichtingen uit deze initiatiefwet. Dit is ten onrechte, daar het nog geen uitgekristalliseerde wetgeving betreft.
- Art. 3.5 In de toelichting wordt ondubbelzinnig vermeld dat de NFC zich uitstrekt tot "*nieuwe overeenkomsten*". Wat hiermee wordt bedoeld is onduidelijk.
- Art. 3.6a De NFC grijpt in op de wettelijke regels met betrekking tot de financiële verslaglegging van ondernemingen. Zo wordt er aangegeven dat jaarrekeningen e.d. te herleiden dienen te zijn tot concrete vestigingen of het nationale bedrijf van de franchisegever. Dit brengt een zware extra verplichting tot zich mee in het geval van franchisegevers die een geconsolideerde jaarrekening hanteren. De extra boekhoudkundige (en financiële) last die deze boekhoudkundige verplichtingen met zich meebrengen zijn onevenredig zwaar.

Aan deze problematiek is onvoldoende aandacht besteed, zo blijkt uit de toelichting. Ook is ten onrechte geen aandacht besteed aan het feit dat het hier om concurrentiegevoelige gegevens gaat, waar Coop selectief en prudent mee om wenst te gaan.

Ook lijkt uit de toelichting te volgen dat er een verplichting bestaat tot het opmaken van een jaarverslag, voorzien van een door de accountant goedgekeurde jaarrekening.

Dit is voor kleine franchisegevers absoluut onwenselijk en staat lijnrecht tegenover de wettelijke vrijstellingen voor kleine en middelgrote ondernemingen op dat gebied.

Art. 3.6 bestaat uit onderdelen a t/m m. Enkel is een toelichting gegeven op de letters, a, e en f.

Art. 3.6e De toelichting geeft aan dat de franchisegever dient "*in te staan voor de deugdelijkheid*" van de door hem verstrekte exploitatieprognose. De voornoemde "*garantie*" van de franchisegever gaat (veel) verder dan de huidige stand van de jurisprudentie. Daarin is slechts sprake van een onrechtmatig handelen wanneer de franchisegever door of bij het aangaan van de franchiseovereenkomst heeft gehandeld in strijd met hetgeen in het maatschappelijke verkeer betamelijk is. Daarvoor is meer nodig dan het enkele feit dat de omzetprognose niet op deugdelijke wijze tot stand is gekomen. In het Paalman/Lampenier-arrest (ECLI:NL:HR:2002:AD7329) heeft de Hoge Raad beslist dat een franchisegever die een rapport over de te verwachten omzet aan zijn wederpartij verschafft, onder omstandigheden onrechtmatig handelt, indien hij weet dat dit rapport ernstige fouten bevat en hij zijn wederpartij niet op die fouten wijst.

De opmerking dat de franchisegever voor de deugdelijkheid van een exploitatieprognose dient in te staan, gaat derhalve verder dan thans in rechte behoeft plaats te vinden. Dit is vanuit het perspectief van de franchisegever onwenselijk. In de huidige omschrijving komt het er in feite op neer dat er sprake is van een soort van garantie, hetgeen onjuist is. Er is sprake van een in de toekomst gelegen inschatting die afhankelijk is van veel factoren en waarbij de franchisenemer een belangrijke rol speelt en waarbij marktomstandigheden van grote invloed kunnen zijn. Voorts moet worden meegewogen dat in ieder geval Coop, zoals hierboven opgemerkt, geen gesprek met een aspirant franchisenemer aangaat zonder dat hij wordt bijgestaan door een onafhankelijk adviseur.

- Art. 3.7 Uit de toelichting op dit artikel blijkt wederom dat de NFC met betrekking tot adviseurs van de franchisenemer een zekere derdenwerking beoogt. Zoals reeds uiteengezet in het commentaar op dit artikel, leent een dergelijke verplichting zich niet voor de NFC. Het is beter de franchisenemer te verplichten zijn adviseurs een zelfde geheimhoudingsverplichting op te leggen zoals die voor hem geldt.

Toelichting op artikel 4

- Art. 4.4 Uit de toelichting lijkt de volgen dat er een tot op heden onbekend beoordelingscriterium wordt geïntroduceerd, namelijk het criterium van de "*terugverdientijd voor de investeringen die de franchisenemer heeft verricht*". Onduidelijk is echter waar voornoemd beoordelingscriterium voor dient (wat wordt er beoordeeld?) en waarom het relevant is. Welk bedrag moet uitgangspunt zijn en over welke periode? Wat te doen met belastingvoordelen, subsidies, afschrijvingen etc.
- Art. 4.5 De toelichting stelt dat concurrentiebedingen niet langer mogen gelden dan tot één jaar na afloop van de franchiseovereenkomst. Dit betreft een vergaande restrictie die én onwenselijk is én zich niet leent voor de toelichting op een artikel. Daarnaast wordt de omvang van het geografische gebied aan banden gelegd. Ook dit is onwenselijk en maakt een onredelijke inbreuk op de contractsvrijheid die partijen op dit gebied dienen te hebben.
- Art. 4.6 Wat wordt bedoeld met de termen: "*grondig, helder en transparant*"?

De toelichting vermeldt dat verhogingen van de franchisevergoeding onderbouwd dienen te worden. Het blijft onduidelijk wanneer aan dit criterium wordt voldaan. Is bijvoorbeeld rente of inflatie voldoende onderbouwing?

Tevens is in de toelichting opgenomen dat de franchisegever de rechten van de franchisenemer bij overdracht van zijn formule of fusie of overname dient te waarborgen. Dit is een uitermate vage bepaling, met name omdat de omvang van de waarborging onduidelijk blijft. Daar komt bij dat het naar onze mening aan de franchisegever is om dienaangaande beslissingen te nemen. Zie de toelichting op het artikel zelf, zoals hiervoor omschreven.

5. Conclusie en voorgestelde vervolgstappen

Alles overziend, concluderen wij dat het nodige valt op te merken op de concept tekst van de NFC. De belangrijkste conclusies zijn:

- De NFC voert een te vergaande beperking van de contractsvrijheid van partijen in, en het ondernemerschap van zowel de franchisegever als –nemer wordt daardoor veel te sterk beknot;
- Aan de ene kant stelt de NFC een evenwichtige verdeling van belangen voor te staan tussen franchisenemer en franchisegever. Aan de andere kant blijkt evenwel dat de NFC onderaan de streep meer verplichtingen legt op de franchisegever, dan op de franchisenemer. Zie vooral de artikelen 2.3 en 2.4. Een betere verdeling van de rechten en verplichtingen van beide partijen lijkt ons op zijn plaats. Hiervoor is evenwel nieuw overleg noodzakelijk met belanghebbende partijen in de branche. Een evenwichtige code met veel meer aandacht voor de huidige positie van de franchisegever is noodzakelijk. De huidige schrijfcommissie is zich onvoldoende bewust geweest van de grote belangen die er bestaan bij – grote – franchise ondernemingen, en bij wie bepaalde door de commissie gewenste handelingen eenvoudigweg in de praktijk niet realiseerbaar zijn;
- De NFC bevat vele open normen, die niet of nauwelijks in de tekst van de NFC, dan wel in de toelichting, worden uitgewerkt. Dit zal op termijn tot veel geschillen kunnen leiden, vooral in die situaties waarin de franchisegever de overeenkomst wenst te beëindigen;
- De NFC biedt nauwelijks oplossingen voor de problematiek zoals die tevoorschijn komt in de rechtspraak. Vooral ten aanzien van de prognoses lijken franchisegevers eerder aansprakelijk te kunnen worden gesteld, dan in de huidige stand van de rechtspraak. Ook bevat de toelichting NFC enkele zeer ingrijpende bepalingen ten aanzien van het concurrentiebeding. Ook bestaat de vrees dat de open normen snel reden zullen gaan vormen voor meningsverschillen tussen de franchisegever en franchisenemer. Niemand weet immers waar hij/zij aan toe is. De NFC zal dan ook meer problemen opleveren, dan dat zij oplossingen biedt;
- Een geschillenregeling buiten de reguliere rechtspraak heeft Coop al. Mocht er behoefte bestaan aan een breed opgezette alternatieve geschillenregeling voor de gehele franchisebranche, dan is Coop bereid daar over mee te denken en te discussiëren;

Pagina 26 Reactie Coop op consultatieversie NFC , met bijbehorende toelichting, gedateerd 16 juni 2015

- Tot slot geldt nog dat ook over de status van de NFC nog veel onduidelijkheid bestaat. Er is weliswaar een toelichting van de minister op komst, maar deze volgt pas na de zomer.

Coop is, zoals eerder opgemerkt, graag bereid een nadere schriftelijk, of mondelinge toelichting, te geven op haar bezwaren tegen de conceptcode en is ook bereid haar medewerking te verlenen aan overleg om te komen tot een breed gedragen en meer evenwichtiger code.

Dat kan door de inzet van menskracht, maar ook door het verstrekken van kennis over de branche en markt waarin zij actief is.

Teneinde ervan verzekerd te zijn dat deze reactie tijdig op de juiste plaats terecht komt, wordt deze ook per aangetekende post bij de Minister van Economische zaken bezorgd. Op de site van de NFC was geen postadres vermeld.

Hoogachtend,

Namens:

- Coop Nederland U.A.;
- Coop Holding B.V.;
- Coop Vastgoed B.V.;
- Coop Groothandel B.V.

F.R.G. Bosch

Henk Beke, Rabobank Franchise & Arrangementen

Beoordeling Consultatieversie Nederlandse Franchisecode

Algemene opmerkingen:

Ik heb begrepen dat de Consultatieversie en Toelichting daarop zich verhouden als resp. 'letter' en 'geest' van de code. Omdat er ook altijd franchisecontracten zijn tussen de Franchisegever en -nemer, zou je kunnen volstaan met de 'geest' van de code, waaraan het Franchisecontract getoetst zou kunnen worden. Hoe verhoudt zich een Franchisecontract naast de Code en wat prevaleert (juridisch)?

Een code is één, handhaving is een tweede. Op dit moment ontbreekt informatie over (bijv.) een onafhankelijke geschillencommissie en de status daarvan.

Als de code er is: welke advies geeft de commissie aan de franchiseorganisaties met bestaande, lopende franchisecontracten. Komt er een overgangsfase?

Het blijkt lastig te zijn om een code te maken die recht doet aan alle voorkomende situaties: er is namelijk groot verschil tussen winkel/locatiegebonden detailhandel en dienstverlenende formules, met name bij de regio-exclusiviteit en prognoses. De voorspelbaarheid bij dienstverlening van omzetten is in zeer hoge mate afhankelijk van de kwaliteit en inzet van de ondernemer en in mindere mate van de formule. Ook wordt in de code op meerdere plaatsen gesproken over vestigingsplaats. Dit is bij Dienstverlening niet altijd relevant.

Inhoudelijke opmerkingen Code:

Generiek:

Vervang de aandachtstreepjes door cijfers of letters. Dat maakt verwijzingen naar de code eenvoudiger.

1.8.a, 3e aandachtsstreepje

Het percentage weg laten. Is onderdeel van het franchisecontract.

1.8.b., 1e aandachtsstreepje

ook geen eigen vestigingen/filialen van de formule/organisatie met diezelfde naam aan stellen.

2.4, 4e aandachtsstreepje

'Nooit bekend maken', vervangen in 'niet zonder toestemming van de Franchisegever' (bijv. aan accountants, banken).

2.6, 2e aandachtsstreepje

geef hierbij een advies bij hoeveel franchisenemers dit van toepassing is.

2.6, 8e aandachtsstreepje

wat is voldoende draagvlak? Democratisch gekozen franchiseraad? Aanwezig quorum? Hoe kan de F-nemer zich verzetten: moet hij dan aanwezig zijn op vergadering. Toevoegen bij exit-regeling: naar redelijkheid en billijkheid over en weer.

3.1

toevoegen: voldoende ambitie/motivatie.

3.6.a

toevoegen: aandeelhouders

3.6.e en f

wat is het beoogde verschil?

3.6.g.

kan ook een eigen filiaal/vestiging zijn geweest. Dan dezelfde informatie verstrekken.

3.9, 2e aandachtsstreepje

Normaal gesproken worden werkelijk gemaakte kosten in rekening gebracht. Dan valt er weinig of niets meer te verrekenen. Tenzij de aanbetaling een soort commitment fee is. Is dat gewenst vanuit de code?

4.3

de Code is in het Nederlands, dus de overeenkomsten zijn in de Nederlandse taal. Is dan ook Nederlands recht van toepassing (eis/wens vanuit de Code?)

4.6, 12e aandachtsstreepje

toevoegen: de verplichting van Franchisenemers om binnen een redelijke termijn (in overleg met Franchiseraad te bepalen) deze aanpassingen door te voeren.

4.6, 19e aandachtsstreepje

conditiestelsel opnemen bij Definities

Inhoudelijke opmerkingen Toelichting:

2.1. 1e all.

toevoegen: 'en kennen een wederzijdse afhankelijkheid.

2.1. 2e all.

toevoegen: een franchisenemer kan aan de formule meer waarde toevoegen als zelfstandig ondernemer dan als filiaalmanager.

toevoegen: een franchisenemer kan zich richten op de kernactiviteiten en heeft geen 'ballast' van bijkomende zaken

Reactie MODINT op Consultatiedocument Nederlandse Franchise Code

Als ondernemersorganisatie van fabrikanten, importeurs, agenten en groothandelaren van kleding, modeaccessoires, tapijt en (interieur)textiel stelt MODINT het zeer op prijs input te kunnen leveren op het Consultatiedocument Nederlandse Franchise Code dat thans aan alle belangstellenden is voorgelegd.

Onder de ongeveer 600 aangesloten MODINT-leden bevinden zich franchisegevers van zowel Nederlandse als ook buitenlandse franchiseformules, die op hun beurt een aanmerkelijk aantal franchisenemers tellen. Het is dan ook zeker in het belang van deze MODINT-leden dat het voornemen om franchise verder gestructureerd te reguleren in een concrete, uitvoerbare en voor alle partijen aanvaardbare vorm wordt vastgelegd. Het concept van de Nederlandse Franchise Code zoals dit thans in zijn huidige vorm ter consultatie is voorgelegd, voldoet ons inziens echter (nog) niet aan deze voorwaarden.

De aanleiding voor het opstellen van een Nederlandse Franchise Code is gelegen in het feit dat men middels deze Code uitwassen en frauduleuze praktijken in de franchise sector wil uitbannen. Ook zou de thans vigerende Europese Erecode Inzake Franchising op een aantal punten niet voldoen aan specifieke eisen cq. wensen van de Nederlandse franchisebranche. Zo zou de Europese Erecode onvoldoende waarborgen bieden en zou slechts 30% van de franchiseformules de Europese Code naleven. Daar de branche zich eerder expliciet uit heeft gesproken voor zelfregulering boven wetgeving, is de branche nu verzocht om door middel van een Nederlandse Franchise Code te komen tot een zelfregulering instrument, waarbij evenwichtigheid, goede trouw en respect voor elkaars belangen, zowel aan franchisenemers- als aan franchisegeverszijde, het uitgangspunt zou moeten zijn.

Allereerst dient MODINT op te merken dat zij de Europese Erecode Inzake Franchising, waaraan alle bij de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV) aangesloten leden zich conformeren (en indirect ook alle niet-aangesloten partijen, aangezien de Europese Erecode in de Nederlandse rechtspraak als toetsingsinstrument wordt gebruikt), in combinatie met hetgeen in het Burgerlijk Wetboek is geregeld, nog steeds beschouwt als afdoende borging voor het juridische begrip franchising en alle contractuele aspecten die bij de totstandkoming, uitvoering en beëindiging van een franchiseovereenkomst aan bod komen. Ook de wijze waarop thans geschillenbeslechting plaatsvindt, nl. door de bevoegde rechter, is ons inziens geen onoverkomelijk bezwaar aangezien de rechter door partijen nog immer als uitiem onafhankelijk orgaan wordt beschouwd. MODINT ziet dan ook geen directe noodzaak om te komen tot een specifiek voor de Nederlandse markt opgestelde Code.

Nu op initiatief van de wetgever toch is aangestuurd op regulering van de sector, is thans de onderhavige conceptversie van de Nederlandse Franchise Code tot stand gekomen. Waarbij evenwichtigheid als uitgangspunt zou zijn genomen, herkent MODINT hiervan echter weinig in de tekst van de Code terug; de thans voorgestelde code beoogt kennelijk de franchisenemer te beschermen, zoals bijvoorbeeld ook andere wederverkopers of tussenpersonen in meer of mindere mate al van rechtswege bescherming genieten. Echter, zoals de Code thans is opgesteld, gaat de bescherming van franchisenemers veel verder dan bijvoorbeeld distributeurs, licentienemers of handelsagenten. Een dergelijk hoog beschermingsniveau van de franchisenemer levert naast onevenredigheid in de verhouding franchisegever-franchisenemer nog andere, ongewenste effecten op, zoals o.a. een onredelijke beperking van de contractsvrijheid aan de zijde van de franchisegever, waarvan nog maar de vraag is in hoeverre dit laatste in rechte standhoudt.

Daarbij is de Code door zijn huidige formulering, waarin veelvuldig wordt gesproken in ruime, open normen die ook in de uitgebreide toelichting niet nader worden geduid, vatbaar voor misinterpretatie dan wel aanleiding voor discussie, hetgeen juist conflictbevorderend kan werken.

De tekst van de Code zoals deze thans voorligt, schiet ons inziens dan ook zowel inhoudelijk als praktisch zijn doel voorbij; in plaats van het creëren en definiëren van een evenwichtig en helder speelveld voor partijen, creëert de Code juist meer ongelijkheid door een te hoog beschermingsniveau van de franchisenemer als uitgangspunt te nemen en de franchisegever te belasten met onredelijk hoge verplichtingen van diverse aard, die op hun beurt indruisen tegen contractsvrijheid zoals men deze thans kent.

Daarbij stelt MODINT ten aanzien van de beoogde alternatieve geschillenbeslechting de concrete vraag: op welke wijze beoogt de Code hieraan invulling te geven? Dit komt niet naar voren uit de tekst. Er wordt weliswaar gesproken over het voorleggen van geschillen aan een franchisenemersvereniging of een ander overlegorgaan ter behartiging van de collectieve franchisenemersbelangen en een dergelijk orgaan zou eventueel kunnen optreden in geval de franchisenemer een nog nader te bepalen advies- of instemmingsrecht toekomt, doch een dergelijk orgaan kan onmogelijk dienen als onafhankelijk orgaan voor geschillenbeslechting. De grondslag en waarborg voor daadwerkelijke acceptatie van alternatieve geschillenbeslechting is immers gelegen in het feit dat partijen hun onderlinge geschil buitengerechtelijk kunnen beslechten door het geschil voor te leggen aan een onafhankelijk orgaan, bijvoorbeeld een onafhankelijke commissie, waarin alle partijen vertegenwoordigd zijn. Het toekennen van de bevoegdheid om op te treden als toetsingsorgaan in geval van geschillenbeslechting aan uitsluitend een vertegenwoordiging van franchisenemers gaat ons inziens volledig voorbij aan de waarborging van onafhankelijkheid van het oordeelvormend orgaan en biedt ons inziens geen enkel uitzicht op draagkracht onder de franchisegevers.

Ter waarborging van de onafhankelijkheid, conformiteit en het bevorderen van draagkracht onder alle betrokken partijen voor een dergelijke geschillenregeling adviseert MODINT dan ook aan te sluiten bij het model waarmee reeds bestaande alternatieve geschillenbeslechtingeninstituten al succesvol opereren, zoals de Stichting Geschillencommissie Beroep en Bedrijf (SGB) en de Stichting Geschillencommissies voor Consumentenzaken (SGC). Beide commissies hanteren een driehoofdige commissie. Zo zou er een Geschillencommissie Franchise kunnen worden geformeerd, bestaande uit een voorzitter (jurist/onafhankelijk commissielid, benoemd door het bestuur van het orgaan, waarbij het bestuur is aangewezen door de minister van Veiligheid en Justitie), een vertegenwoordiger uit de franchisenemersbranche (bijv. benoemd lid afkomstig uit franchisenemersvereniging) en een vertegenwoordiger afkomstig uit de franchisegeversbranche (bijv. benoemd lid afkomstig uit Nederlandse Franchise Vereniging).

Om draagkracht te creëren voor de Code onder de betrokken partijen, is het noodzakelijk dat reeds bij de totstandkoming van de formulering van de Nederlandse Franchise Code helderheid is over de juridische status en afdwingbaarheid van de Code. Dit is echter niet het geval, hetgeen een complicerende factor is voor de belanghebbende partijen die zich thans over de code moeten uitspreken. Een Code impliceert namelijk een niet algemeen verbindende gedragscode en is nadrukkelijk geen wet. Dit heeft tot gevolg dat eenieder die zich niet aan de Code kan of wenst te conformeren deze niet noodzakelijkerwijs hoeft te hanteren. Dit is anders wanneer de Code daadwerkelijk binnen en buiten rechte afdwingbaar is. Nu thans onduidelijk is welke status de Code heeft of uiteindelijk zal gaan hebben, adviseert MODINT de minister vooralsnog geen geldigheid aan de concept Code te verbinden zolang over dit aspect geen duidelijkheid aan de stakeholders is verschaft. Daarbij adviseert MODINT om de stakeholders opnieuw in staat te stellen zich over een hernieuwd concept van de Code uit te spreken zodra er duidelijkheid is verschaft over de juridische status van de Code en de afdwingbaarheid daarvan.

Daarbij wenst MODINT nog nadrukkelijk te vermelden dat de concept Code onevenredigheid schept tussen Nederlandse en buitenlandse franchiseformules. MODINT stelt hierbij nadrukkelijk de vraag of Nederlandse franchiseformules –gelet op de voor buitenlandse franchiseformules thans geformuleerde aanvullende eisen- onrechtmatig bevoordeeld worden ten opzichte van buitenlandse franchiseformules. De vraag die hierbij beantwoord dient te worden is of e.e.a. in overeenstemming is met Europese mededingingsrechtelijke bepalingen.

De concepttekst van de Code beschouwend, concludeert MODINT dat deze - gelet op de voornoemde onevenwichtigheden en hiaten- op belangrijke onderdelen opnieuw bekeken zal moeten worden en voor herformulering cq. aanpassing vatbaar is. De Code zoals deze thans voorligt is zeer zeker nog niet gereed voor implementatie. In dat kader dient MODINT op te merken dat het haar gelet op de korte consultatieperiode en de zomerperiode –tevens beursseizoen voor haar aangesloten leden- onmogelijk is geweest haar leden uitvoerig over de kwestie te informeren en te consulteren. Mede in dat kader zou MODINT graag in de gelegenheid worden gesteld op een later moment een aanvullende reactie op het consultatiedocument te geven.

Voor eventuele vragen of opmerkingen over onze reactie kunt u contact opnemen met Anthea Vlasman-Boeijen, Beleidsmedewerker juridische zaken MODINT.

Gezinshuis.com

Reactie Gezinshuis.com betreffende Nederlandse Franchise Code

De conclusie van Gezinshuis.com is dat de Franchisecode toeziet op de meer klassiek commerciële situatie c.q. verhouding waarin het genereren van (zo hoog mogelijke) winst hoofddoel is. Met organisaties die zich een meer maatschappelijk doel hebben gesteld en zich daarbij laten leiden door een mensgeoriënteerde visie ontstaat dan een spanningsveld. Ook al zou door die organisatie bijvoorbeeld een nevendoeel als financieel gezonde bedrijfsorganisatie gehanteerd worden. De Nederlandse Franchise Vereniging heeft onlangs aangegeven dat onder meer de zorg een grote groei doormaakt in franchising en dit vraagt speciale aandacht.

De Code blinkt niet uit in helderheid. Hoewel je dan mag verwachten dat de toelichting op de Code enige uitkomst biedt, slaagt men onvoldoende hierin. Dat de toelichting ook nog eens onoverzichtelijk en zelfs incompleet is versterkt deze bevinding. Zo ontbreekt de toelichting op bepaling 1.7 "Een non-concurrentiebeding is", wel is er de toelichting 1.7 "*Exclusiviteitsbeding*" die eigenlijk hoort bij gelijknamige bepaling 1.8. Een treffend voorbeeld is bepaling 2.3 '*De verplichtingen van de franchisegever*' waarin gesproken wordt in termen als '*een redelijke periode*', '*in redelijkheid noodzakelijk is*', '*voor zover noodzakelijk is*' en herhaaldelijk van '*onredelijke gronden*'. Dit roept vragen op, vragen die niet beantwoord worden in de toelichting.



Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl

Ministerie van Economische Zaken
T.a.v. de schrijfcommissie van de
Nederlandse Franchise Code

Betreft: consultatie Nederlandse Franchise Code

Veghel, 23 juli 2015

Geachte leden van de schrijfcommissie,

Op 16 juni 2015 is de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (hierna: "de Code") gepresenteerd. Graag maken EMTÉ Supermarkten B.V. (hierna: EMTÉ) en Sligro B.V. van de mogelijkheid gebruik om hun visie te geven op de Code. EMTÉ Supermarkten B.V. heeft naast eigen vestigingen ook vestigingen die geëxploiteerd worden door franchisenemers, terwijl Sligro B.V. eigenaar is van de franchiseconcepten Big Snack en Plaza.

EMTÉ is aangesloten bij de Nederlandse Franchise Vereniging (hierna: NFV) en onderschrijft in dat kader de notitie van de NFV d.d. 24 juli 2015. Big Snack en Plaza zijn aangesloten bij de Stichting Centraal Bureau Fast Food Service (hierna: CBF) en onderschrijven de notitie d.d. 10 juli 2015, die mevrouw mr. M.S.J. Steenhuis namens de CBF heeft ingediend.

Over de wijze waarop de Code tot stand is gekomen, is reeds uitvoerig gesproken in voornoemde notities. In deze brief wordt daar dan ook niet nader op ingegaan. In deze brief wordt wel nader ingegaan op de inhoud van de Code, zoals die op 16 juni 2015 is gepresenteerd. Wij zullen per hoofdstuk en per artikel onze opmerkingen toelichten.

Hierna eerst evenwel nog een opmerking over de juridische status van de Code.

Juridische status Code

De juridische status van de Code is op het moment van het opstellen van deze notitie nog niet bekend. Daarmee zijn ook de afdwingbaarheid en de gevolgen van de Code niet bekend. Het bevreemdt ons dat de juridische status van de Code niet reeds bij aanvang van het schrijfproces bekend was, nu dat voor u toch een zeer essentieel uitgangspunt had moeten zijn.

Vooralsnog lijkt voorts geen aandacht besteed te zijn aan een passende overgangsregeling. In het geval van EMTÉ, Plaza en Big Snack is de tekst van de huidige franchiseovereenkomsten tot stand gekomen door intensief overleg tussen franchisegever en franchisenemers. Het zou zeer onwenselijk zijn, indien de bestaande franchiseovereenkomsten aan de Code zouden moeten gaan



beantwoorden, omdat dit wederom tot zeer intensief overleg zou leiden, maar ook omdat dat zou betekenen, dat allerlei goed werkende processen gewijzigd moeten worden. Het is echter ook niet mogelijk om de huidige franchiseovereenkomsten enkel voor toekomstige franchisenemers te wijzigen.

Inhoudelijke beoordeling Code

Algemene opmerkingen

De Minister heeft in zijn brief aan de Voorzitter van de Tweede Kamer d.d. 20 oktober 2014 geschreven, dat gekomen moest worden tot een werkbare gedragscode. De Code is evenwel geen gedragscode, maar mengt zich ongewenst ver in de rechtsverhouding tussen partijen. De verplichtingen zijn op veel punten volstrekt in strijd met het zeer fundamentele rechtsbeginsel van de contractsvrijheid op grond waarvan contractspartijen geheel vrij zijn om de inhoud en de vorm van een overeenkomst te bepalen, tenzij de wet hen een beperking oplegt. De Code bepaalt niet alleen hoe partijen zich jegens elkaar moeten gedragen, maar bepaalt zeer actief de inhoud van de franchiseovereenkomst. De uitgangspunten van uw commissie bij het opstellen van de Code ontbreken, maar als uitgangspunten lijken niet te zijn genomen de huidige wetgeving en jurisprudentie.

De Code staat voorts vol ruime en open normen,. Wanneer is immers sprake van een redelijke periode, wanneer spant een partij zich voldoende in en wanneer is iets onredelijk? Deze ruime en open normen zullen tot discussie gaan leiden en uiteindelijk nadere invulling moeten krijgen in jurisprudentie, hetgeen de rechtszekerheid niet ten goede komt.

De huidige tekst van de Code lijkt niet als uitgangspunt te nemen, dat zowel een franchisenemer als een franchisegever professionele partijen zijn, die een professionele relatie met elkaar hebben. De franchisenemer wordt in de Code beschermd, zoals een consument of werknemer wordt beschermd. Op basis van de Code wordt de franchisenemer ons inziens veel te veel behandeld als 'zwakkere' partij in plaats van de ondernemer die hij is en wordt aan de franchisegever een onredelijk aantal (zorg)verplichtingen opgelegd, waardoor de franchisenemer een veel te grote bescherming geniet. Franchisenemers worden met de komst van deze Code ook veel beter beschermd dan bijvoorbeeld handelsagenten, distributeurs, etc. Wij zien niet in, waarom dat zo zou moeten zijn.

Wat wij ook missen in de Code, is een onderscheid tussen soft en hard franchise, althans tussen de verschillende verschijningsvormen van franchise. De verregaande verplichtingen zijn sowieso onwenselijk, maar zeker in het geval de franchise minder hard is, zijn de verplichtingen totaal niet relevant.

Tot slot vragen wij ons af hoe de Code zich verhoudt met de Europese Erecode en ook hoe de toelichting op de Code zich verhoudt met de tekst van de Code. In de toelichting op de Code zijn namelijk bepalingen opgenomen die vervolgens niet terugkomen in de tekst van de Code.

Hoofdstuk 1 – Definities

Artikel 1.1

Opvalt dat de definitie van franchise alleen spreekt over het recht van de franchisenemer de formule te gebruiken, maar dat de plicht van de franchisenemer om het concept van de franchise te



exploiteren niet is opgenomen. Franchise leidt tot verplichtingen voor zowel de franchisegever als de franchisenemer en die zouden beide uit de definitie moeten blijken.

Artikel 1.7

Het eerste en tweede gedachtestreepje bij 'non-concurrentiebeding' zien op situaties gedurende de looptijd van de overeenkomst. Het derde gedachtestreepje ziet op de situatie na afloop van de overeenkomst, maar is vrij beperkt. Feitelijk zouden streepje 1 en 2 niet alleen tijdens de looptijd van de overeenkomst moeten gelden, maar ook daarna. Immers, juist na afloop van de overeenkomst moet het non-concurrentiebeding van kracht zijn.

Artikel 1.8

Wij gaan er vanuit dat een franchiseovereenkomst enkel exclusiviteitsbedingen hoeft te bevatten, voor zover dat voor de betreffende formule relevant is. Niet elke formule hanteert immers exclusiviteitsgebieden. Wij gaan er dan ook vanuit dat bedoeld is, dat indien een franchiseovereenkomst een of meerdere exclusiviteitsbedingen bevat, de in artikel 1.8a opgenomen zaken geregeld moeten zijn.

Onder sub b is opgemerkt, dat Franchisegever binnen het exclusiviteitsgebied geen goederen en/of diensten aan mag bieden. Hierbij lijkt echter geen rekening gehouden te zijn met de digitalisering van de maatschappij, die ook franchiseformules raakt. Indien EMTÉ haar producten ook online aan zou willen bieden, dan zou zij in strijd met deze bepaling handelen.

Hoofdstuk 2 – Algemene principes

Artikel 2.1

Dat wat in dit artikel als "doel van de samenwerking" wordt omschreven, vinden wij niet het doel van de samenwerking. Het is niet eenvoudig om het doel van franchise op één manier te omschrijven. Daarbij hebben franchisenemer en franchisegever lang niet altijd hetzelfde doel voor ogen.

Het doel kan in ieder geval niet zijn, dat een evenwichtige samenwerking wordt beoogd; de evenwichtige samenwerking is een middel om het doel te realiseren. Met het betrachten van redelijkheid en billijkheid en het oplossen van klachten, grieven en geschillen wordt vermoedelijk bedoeld, dat franchisegever en franchisenemer tot elkaar staan in een door de goede trouw beheerste rechtsverhouding, hetgeen met zich meebrengt, dat zij hun gedrag (mede) moeten laten bepalen door elkaars gerechtvaardigde belangen. Terecht wordt in de toelichting opgemerkt dat verwacht mag worden dat franchisegever en franchisenemer oog hebben voor elkaars belangen, hetgeen tot uiting moet komen in het overleg dat ten grondslag ligt aan belangrijke beslissingen en koerswijzigingen. Wij kunnen ons evenwel niet vinden in de wijze waarop kennelijk die gedachte vervolgens in artikel 2.1 is verwoord.

Ook de laatste alinea van artikel 2.1. omschrijft niet het doel van de samenwerking. Het omschrijft een recht/plicht van de franchisenemer om tegen directe of indirecte financiële vergoeding de franchiseformule te gebruiken en de plicht van de franchisegever om de franchisenemer daarbij te ondersteunen met voortdurende en mede op het belang van de franchisenemer gerichte commerciële en technische hulp en advies.

Naast het feit, dat dit geen doel van de samenwerking is, ziet dit artikel enkel op het belang van de



franchisenemer, maar wordt het belang van de franchisegever niet genoemd. Ook wordt geen rekening gehouden met de verschillende gradaties van franchise en het eigen ondernemerschap van de franchisenemer.

Artikel 2.2

Dat partijen te goeder trouw met elkaar moeten handelen ondersteunen wij uiteraard.

De toelichting op dit artikel gaat echter veel verder dan het artikel zelf. Op grond van de toelichting wordt ook een financieringsovereenkomst en huurovereenkomst onder de werkingssfeer van de Code geplaatst. Mogelijk wordt enkel bedoeld, dat ook bij dit soort overeenkomsten te goeder trouw gehandeld moet worden, maar dat is niet wat nu uit de toelichting volgt. Wij zien ook niet in waarom inzage verschaft zou moeten worden in de hoofdhurovereenkomst, indien de franchisenemer geen partij is bij die hoofdhurovereenkomst.

Ook staat in de toelichting dat de goede trouw zich ertegen verzet dat partijen aansprakelijkheid voor schade uitsluiten. Wij vragen ons af waar die conclusie op gebaseerd is en vinden het in het kader van de contractvrijheid onwenselijk om in de toelichting een dergelijke opmerking op te nemen. Dat geldt ook voor de bepaling op grond waarvan een beroep op dwaling, ontbinding, vernietiging of toegang tot een rechter wordt uitgesloten. Het is overigens ook onduidelijk hoe hier mee om te gaan, nu deze bepalingen enkel in de toelichting staan.

Artikel 2.3.

We zullen hierna op de verplichtingen van de franchisegever ingaan.

- het is onwenselijk en ook niet realistisch te eisen, dat een franchisegever eerst gedurende een redelijke periode aantoonbaar een zakelijk concept met succes moet hebben toegepast, alvorens de franchiseformule te beginnen. Wij zouden graag zien dat hier aansluiting wordt gezocht bij de Europese erecoode inzake Franchising waarin staat dat het concept in één testzaak moet zijn toegepast.
Wij vragen ons voorts af wanneer sprake is van een redelijke periode en wanneer een formule een succes genoemd mag worden?
De tekst lezend, geldt deze bepaling niet alleen in het geval van een nieuw concept, maar ook indien een franchisegever een bestaand concept heeft gekocht of als een formule grondig wordt gewijzigd. Een partij die in het franchiseconcept gelooft en die franchisenemer wil worden, moet dat kunnen worden, ook als het franchiseconcept zich nog niet heeft bewezen. Partijen kunnen dan vooraf afspraken maken over hoe zij omgaan met afwijkingen ten aanzien van de verwachte exploitatie, afwijkingen van de doorrekening van een formulewijziging of een nieuw concept? Franchisegever en franchisenemer kunnen hier afspraken over maken.
- de franchisegever dient te zorgen voor commerciële, operationele en logistieke invulling van de franchiseformule: de wijze waarop de franchiseformule wordt ingevuld, is afhankelijk van de vorm van de franchise. Niet in alle gevallen zorgt de franchisegever voor deze invulling (verschil soft/hard).
- het geven van een toegespitste aanvangsopleiding en ondersteuning en begeleiding verlenen tijdens de looptijd zijn twee totaal verschillende verplichtingen, die niet in één punt opgenomen zouden moeten worden.



Ten aanzien van de toegespitste aanvangsopleiding heeft te gelden, dat het op grond van huidige jurisprudentie tot de zorgplicht van een franchisegever behoort om te beoordelen of een toekomstig franchisenemer voldoende achtergrond heeft om franchisenemer te worden. Daarnaast dient een franchisegever er voor te zorgen dat de franchisenemer voldoende bekend raakt met het concept. Dit niet omdat het een verplichting is, maar omdat het de basis vormt voor een succesvolle samenwerking.

Wij vinden het veel te ver gaan om de franchisenemer te verplichten de franchisenemer 'een toegespitste aanvangsopleiding' te geven. Franchisenemer is zelfstandig ondernemer en dient zijn eigen verantwoordelijkheid te nemen, voldoende geschoold te zijn alvorens ondernemer/franchisenemer te worden.

- wij vragen ons af in hoeverre de bepaling dat de franchisenemer niet verplicht kan worden tot het sluiten van een overeenkomst met een derde partij die niet in direct verband staat met de uitvoering van de franchiseformule ons gaat beperken. Voorkomende situaties die niet voorkomen zouden moeten worden, zijn de situatie dat de franchisegever bepaalt welke aannemer de verbouwing van het pand gaat uitvoeren of in het geval van EMTÉ dat inkoop van bepaalde producten via SuperUnie verloopt. Is als dan sprake van een direct verband met de uitvoering van de franchiseformule.
- het is onwenselijk dat een franchisegever verlenging van de franchiseovereenkomst niet op onredelijke grond mag weigeren. Zelfs in het geval van zeer lang lopende onbenoemde duurovereenkomsten (voor onbepaalde tijd aangegaan en waarbij de opzegging niet is geregeld) is het uitgangspunt, dat deze in beginsel opzegbaar zijn. Dat is het uitgangspunt bij alle overeenkomsten. Voor franchiseovereenkomsten zou dat dan nu alleen mogelijk zijn indien er een redelijke grond is. Dat is een zeer ongewenste beperking en leidt daarnaast tot onduidelijkheid, want wanneer is sprake van een redelijke grond?
- Onwenselijk is ook de verplichting voor franchisegever om een besluit tot beëindiging of tussentijdse overdracht van de onderneming door franchisenemer niet te verhinderen. Het uitgangspunt is, dat partijen een overeenkomst voor bepaalde tijd met elkaar aangaan en dat beide partijen zich aan die contractperiode houden. In het voorkomende geval, kunnen partijen in overleg eventueel andere afspraken maken, indien er een goede opvolging is geregeld. Wij vinden het zeer onwenselijk om bij aanvang van de overeenkomst al op te nemen op welke wijze de overeenkomst tussentijds beëindigd of overgedragen kan worden: dat is volstrekt in strijd met het aangaan van een overeenkomst voor bepaalde tijd. Door deze verplichting voor franchisegever op te nemen, wordt het aangaan van een overeenkomst voor een bepaalde tijd wel heel vrijblijvend.
- Onwenselijk is ook, dat het sluiten van een tweede of volgende franchiseovereenkomst met een bestaande franchisenemer niet op onredelijke gronden kan worden geweigerd. Franchisegever moet te allen tijde zelf kunnen bepalen met welke partij hij een franchiseovereenkomst aangaat, ongeacht of de franchisenemer nieuw is of al een of meerdere ondernemingen heeft. De verplichting dat franchisegever niet op onredelijke gronden mag weigeren, zou er zelfs toe kunnen leiden, dat indien franchisenemer zegt ergens een nieuwe vestiging te willen openen, franchisegever daar maar gehoor aan moet geven, ongeacht of franchisegever voornemens was de betreffende vestiging te openen. Kortom, dit artikel dient verwijderd te worden.



- Ongewenst is dat franchisegever een rechtsopvolger niet op onredelijke gronden mag weigeren. Te gelden heeft, dat de persoon van de franchisenemer voor een franchisegever van groot belang is. Het kan niet zo zijn, dat franchisenemer een opvolger dan zomaar moet accepteren, tenzij hij daar redelijke gronden voor heeft. De franchisegever moet te allen tijde geheel vrij zijn bij de acceptatie van een franchisenemer.
- Op de franchisegever kan niet de verplichting opgelegd worden zich in te spannen om negatieve gevolgen van de overdracht van de onderneming van of aan de franchisegever voor de franchisenemers te beperken. Immers, de franchisenemer is een ondernemer met bijbehorend ondernemersrisico. De reden voor de overdracht aan de franchisegever kan allerlei redenen hebben en hoe meer schuld de franchisenemer heeft, des te minder ligt het op de weg van franchisegever om gevolgen te beperken. Indien de franchisegever een (deel van) zijn onderneming overdraagt, dan mag van deze franchisegever wel verwacht worden dat hij zich inspant om negatieve gevolgen te beperken.
- Aan de bepaling over de marktgegevens die verstrekt moeten worden, moet toegevoegd worden "voor zover franchisegever daar over beschikt".

Artikel 2.4

- Dat de franchisenemer zich enkel hoeft in te spannen om een financieel gezonde ontwikkeling van zijn franchiseonderneming te realiseren vinden wij een veel te lichte verplichting. Op de franchisenemer zou in dit kader een grotere verplichting moeten rusten, dan enkel een inspanningsverplichting.
- Franchisenemer dient franchisegever te informeren over substantieel en structureel achterblijvende resultaten en niet alleen opdat franchisegever dan zijn zorgplicht kan vervullen, maar omdat franchisegever hierover vanuit die hoedanigheid geïnformeerd moet worden, onder andere in verband met effectieve managementbegeleiding en het uitoefenen van enige controle door de Franchisegever.

Artikel 2.5

In het artikel zelf wordt niet gesproken over consumentendata, maar in de toelichting wel. 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. Van belang is, dat de consumentendata te allen tijde eigendom blijven van de franchisegever. Partijen dienen afspraken te maken over het gebruik van de consumentendata zoals de Wet bescherming persoonsgegevens dat bepaalt.

Artikel 2.6

- Indien vertegenwoordigers van franchisenemers met hun collega-franchisenemers overleg voeren dienen zij simpelweg vertrouwelijk om te gaan met de verstrekte gegevens en niet "in redelijkheid".
- Wij vinden de bepaling dat indien na zorgvuldig overleg wordt besloten tot een majeure wijziging en een franchisenemer zich op 'goede gronden' tegen de voorgestelde wijziging heeft verzet, een exitregeling overeengekomen moet worden, veel te algemeen. Niet voor niets komt een dergelijke wijziging in overleg met een vertegenwoordiging van de franchisenemers. Het feit dat met een vertegenwoordiging van de franchisenemers wordt



gesproken betekent, dat deze vertegenwoordigers namens alle franchisenemers spreken. Wie bepaalt voorts wanneer een franchisenemer daarvoor 'goede gronden' heeft?

Absoluut onacceptabel is, dat de exit regeling zonder post contractuele belemmeringen tot stand zou moeten komen, anders dan geheimhouding. Dit betekent immers o.a. dat het non-concurrentiebeding in een dergelijk geval niet zou gelden. Een dergelijke exit, mocht daarvan al sprake zijn, zou dezelfde gevolgen moeten hebben als het einde van de overeenkomst normaal gesproken heeft. De rekenmethode om te komen tot waardebeoordeling moet bekend zijn en vastgelegd zijn in de verschillende overeenkomsten. Deze rekenmethodiek zal de hoogte van een eventuele goodwill bij een exit regeling moeten vaststellen. Aanvullend kunnen franchisegever en franchisenemer extra afspraken maken in geval van een exit. Waardebeoordeling kan dan plaatsvinden op basis van de afspraken van voor de majeure wijziging van het franchisesysteem.

- Wij zien niet in hoe franchisegever en franchisenemer geschillen binnen een vaste redelijke termijn op laten lossen. Het probleem van een geschil is immers dat het zich niet direct laat sturen.

Hoofdstuk 3 – Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht

Artikel 3.6

- Sub g: gelet op de gegevens die verstrekt moeten worden en die wettelijk gezien niet onbeperkt bewaard hoeven te worden, lijkt het ons wenselijk de verklaring te beperken in tijd.
- Sub l spreekt over 'relevante schillen' waarbij wij ons afvragen wanneer een geschil relevant is.

Artikel 3.9

Wij vinden het onacceptabel, dat de franchisegever de vergoeding terug zou moeten betalen aan de franchisenemer, indien de franchiseovereenkomst wordt gesloten. De kosten zijn immers mede in het belang van de franchisenemer gemaakt, teneinde de ondernemer toe te laten als franchisenemer.

Hoofdstuk 4 – De franchiseovereenkomst

Artikel 4.1.

In artikel 4.1. dient nationale vervangen te worden door Nederlandse. Nationale wetgeving kan immers ook de nationale wetgeving dan een ander land dan de Nederlandse zijn.

Artikel 4.4

In artikel 4.4. wordt opgenomen dat de schadeplicht voor niet-nakoming van contractuele verplichtingen of bepalingen in de Nederlandse Franchise Code niet worden uitgesloten. Naar ik aanneem wordt bedoeld niet-nakoming van de bepalingen uit de Nederlandse Franchise Code.

Wat

wordt hier verder mee bedoeld? Het mag niet worden uitgesloten, maar mag het wel worden beperkt. Bijvoorbeeld enkel aansprakelijk in geval van opzet of grove schuld?

Artikel 4.6

Het artikel bepaalt welke onderwerpen de franchiseovereenkomst ten minste dient te regelen. Hier zou evenwel de opmerking aan toegevoegd moeten worden "voor zover relevant".



Bijvoorbeeld e-commerceactiviteiten, exclusiviteitsrechten, etc. zijn in voorkomende gevallen niet relevant en de franchiseovereenkomst zou deze bepalingen dan ook niet moeten hoeven bevatten.

- In artikel 4.6. staat dat de Code van toepassing verklaard moet worden. Op dit moment is echter nog niet bekend wat de juridische status van de Code zal zijn. Mede daarvan zal afhankelijk zijn, of de Nederlandse Franchise Code altijd van toepassing is. Daarnaast, wat is in het licht van het bovenstaande, de reikwijdte van de opmerking in de toelichting dat ook financieringsovereenkomsten en(onder)huurovereenkomsten onder de werkingssfeer van de Code kunnen vallen?
- In de franchiseovereenkomst kan niet altijd precies opgenomen worden welke goederen en/of diensten aan de franchisenemer worden geleverd. Denk aan de situatie van EMTÉ. Niet alleen gaat het om een enorme hoeveelheid goederen, ook kan het assortiment veranderen.
- Logisch is dat in een overeenkomst de looptijd wordt vermeld. Of de overeenkomst na ommekomst van de looptijd wordt verlengd, moet alsdan, met inachtneming van de opzegtermijn, bepaald worden. Wij vinden het onaanvaardbaar om verplicht te worden in de franchiseovereenkomst voorwaarden op te nemen voor de verlenging, omdat franchisegever altijd moet kunnen beslissen om de franchiseovereenkomst om hem moverende redenen niet voor te zetten.
- In aanvulling op de opmerking dat de duur van de overeenkomst lang genoeg moet zijn om de franchisenemer in staat te stellen zijn initiële investeringen terug te verdienen, merken wij op dat bij onze formules de duur volgt uit de exploitatiebegroting en het "verdienmodel van de formule" die de ondernemer ontvangt bij aanvang. Op basis van deze investeringsbegroting en de looptijd van de franchiseovereenkomst kan hij dan beslissen wel of niet te gaan exploiteren.
- Voor wat betreft het verkopen of overdragen van de onderneming is het uitgangspunt dat dat niet mag. Er wordt immers een overeenkomst voor bepaalde tijd aangegaan, waar de ondernemer zich simpelweg aan moet houden. In voorkomend geval moeten franchisegever en franchisenemer met elkaar in overleg gaan, maar wij vinden het een verkeerd signaal afgeven als een franchisegever verplicht wordt in de franchiseovereenkomst de voorwaarden voor overdracht al op te moeten nemen.

Waar nodig, zijn wij graag bereid het vorenstaande nader toe te lichten.

Met vriendelijke groet,

Sligro B.V.
EMTÉ Supermarkten B.V.

K A N
V L A S S E N R O O T
advocaten

Commissie Nederlandse Franchise Code

Ernie Bongers
Yves Vlassenroot
Kees Kan
Roy Brands

Wilhelminastraat 14
2011 VM Haarlem
T +31 (0)23 527 61 00
F +31 (0)23 541 19 25
E info@kv-advocaten.nl
I www.kv-advocaten.nl

Haarlem, 23 juli 2015

Betreft : dossier 2014024 - Kan Vlassenroot/Algemeen 2014
Onderwerp : reactie naar aanleiding van de consultatie versie van de NFC
Uw kenmerk : NFC d.d. 16 juni 2015
E-mail direct : kan@kv-advocaten.nl

Geachte heer, mevrouw,

Met belangstelling hebben wij kennis genomen van de op 16 juni 2015 bekend gemaakte consultatie versie van de Nederlandse Franchise Code (hierna: "NFC"). Graag maken wij hierbij gebruik van de geboden gelegenheid om een schriftelijke reactie te geven op de NFC.

Voorop willen wij waardering uitspreken voor de NFC en de opstellers daarvan. Duidelijk komt tot uiting dat franchising gebaseerd behoort te zijn op samenwerking, transparantie, (zoveel mogelijk) gelijkwaardigheid en een onderling te betrachten redelijkheid en billijkheid. Omdat o.i. van een werkelijke gelijkwaardigheid tussen franchisegever en franchisenemer nooit sprake zal kunnen zijn, zijn juist de overige pijlers (samenwerking, transparantie en redelijkheid en billijkheid) zo relevant. Franchisegevers hebben immers de verantwoordelijkheid voor het ontwikkelen en beheren (in alle facetten) van de formule, het bewaken van de uniformiteit, het overleggen met het collectief van franchisenemers en het ondersteunen en begeleiden van de individuele franchisenemers, daar waar de individuele franchisenemer in de regel slechts zijn eigen franchisevestiging exploiteert. Het takenpakket van franchisegever is dan ook aanzienlijk omvangrijker dan dat van franchisenemer. Juist omdat het grotere belang nogal eens botst met de belangen van individuele franchisenemers en die ongelijkheid soms tot onaanvaardbare uitkomsten leidt, is het goed om via de NFC algemene beginselen te formuleren waaraan het gedrag van beide partijen kan worden getoetst aan voornoemde pijlers. Dat in de NFC regelmatig "open normen" voorkomen is bijna onontkoombaar nu de code beoogt om voor alle franchiseformules te gelden. Die open normen hoeven geen probleem te zijn nu de toelichting op de NFC meer concrete duidelijkheid geeft en bovendien de bestaande jurisprudentie over franchise ook een evenwichtige en genuanceerde invulling geeft aan de verhouding tussen franchisepartijen en de over en weer geldende rechten en plichten. Daar waar nog onvoldoende duidelijkheid

Op alle werkzaamheden van de maatschap Kan Vlassenroot advocaten zijn onze Algemene Voorwaarden van toepassing, waarin onder meer een beperking van aansprakelijkheid is opgenomen. Deze Algemene voorwaarden zijn gedeponereerd bij de Arrondissementsrechtbank te Haarlem en worden op verzoek kosteloos toegezonden.

Kan Vlassenroot advocaten is een samenwerkingsverband tussen de maatschap Kan Vlassenroot advocaten en de eenmanszaak Advocatenpraktijk E. Bongers. Opdrachten worden afzonderlijk en voor eigen rekening en risico gegeven; elk factureert separaat en is jegens de cliënten als opdrachtnemer verantwoordelijk voor de eigen opdrachten.

The General Terms and Conditions of the partnership Kan Vlassenroot advocaten, which include limitation of liability, apply to all activities carried out by the partnership. Our General Terms and Conditions have been deposited at the District Court at Haarlem and will be supplied free of charge upon request.



bestaat (elke individuele zaak zal altijd zijn eigen specifieke feiten en omstandigheden kennen) zal de praktijk deze aan de hand van bestaande jurisprudentie en de NFC verder kunnen invullen.

Opmerkingen/suggesties

Wij hebben ten aanzien van de NFC de volgende opmerkingen of suggesties van meer algemene aard.

1. Pre-contractuele fase

Een belangrijke oorzaak van veel problemen tussen franchisegever en franchisenemers vindt zijn oorsprong in een gebrekkige informatievoorziening voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst. Franchisenemer sluit dan op basis van onjuiste informatie een franchiseovereenkomst en is vervolgens gebonden aan langlopende verplichtingen jegens franchisegever, verhuurder, financierder, personeel, etc., etc.. Als de franchisevestiging vervolgens verlieslatend blijkt en (achteraf) nooit rendabel blijkt te kunnen worden, is er geen weg meer terug, lopen de verliezen al snel steeds verder op en niet zelden eindigt die situatie in een faillissement of kan slechts met grote verliezen een tussentijdse beëindiging worden gerealiseerd. Franchisenemers zijn vaak niet meer in staat om "hun recht te halen" simpelweg omdat er geen geld meer is of omdat zware druk wordt uitgeoefend om in te stemmen met een ongunstige regeling ter voorkoming van erger. Ook voor franchisegevers is de hiervoor beschreven situatie normaal gesproken financieel, organisatorisch en imago-technisch niet gunstig. Zij blijven immers vaak zitten met hoge openstaande vorderingen die moeten worden afgeschreven, negatieve publiciteit, veel management-tijd, soms een gerechtelijke procedure en andere bijkomende nadelen.

Kortom: voor beide partijen – franchisegever en franchisenemer – is het zeer ongunstig om een franchiseovereenkomst te sluiten voor een vestiging die van aanvang af niet rendabel kan zijn.

In dit gezamenlijk belang ligt o.i. de rechtvaardiging om in de NFC op te nemen dat franchisegever verplicht is om, voorafgaand aan het sluiten van een franchiseovereenkomst voor een nieuw te openen vestiging, een recent schriftelijk markt- en vestigingsplaatsonderzoek aan de aspirant-franchisenemer ter beschikking te stellen waaruit de haalbaarheid van de specifieke franchisevestiging moet blijken. Met een dergelijk onderzoek zal o.i. het aantal franchiseovereenkomsten dat gesloten wordt voor niet-rendabele vestigingen belangrijk kunnen worden teruggebracht. De kosten van een dergelijk onderzoek bedragen naar onze ervaring niet snel meer dan 2.000 – 5.000 euro (ex BTW). Deze kosten zullen altijd opwegen tegen de nadelen verbonden aan het sluiten van een franchiseovereenkomst voor een niet-rendabele vestiging. Deze kosten kunnen onderling tussen franchisegever en franchisenemer worden verdeeld.

Gezien het voorgaande zouden wij sterk in overweging willen geven om artikel 3.6 lid e en artikel 3.6 lid f de eerste twee woorden "*indien beschikbaar*" te schrappen zodat het verstrekken van de aldaar genoemde informatie niet vrijblijvend maar verplicht wordt gesteld, althans de NFC zodanig aan te passen dat in geval van een nieuwe vestiging een recent schriftelijk markt- en vestigingsplaatsonderzoek aan de aspirant-franchisenemer ter beschikking moet worden gesteld.

2. Non-concurrentiebeding

Gezien de verstrekkende gevolgen van een non-concurrentiebeding en de onevenwichtigheid die een dergelijk beding teweeg brengt in de verhouding franchisegever-franchisenemer, zouden wij in overweging willen geven om in de NFC op te nemen dat een dergelijk beding slechts zeer terughoudend en met zeer beperkte werking behoort te worden gehanteerd¹. In dit kader zou het verbod om na het einde van de franchiseovereenkomst nog langer van de formule gebruik te mogen maken en een geheimhoudingsverplichting (zo nodig verstrekt met een boetebeding) voldoende moeten zijn om de specifieke know-how van de formule te beschermen. Zou een ex-franchisenemer – na het einde van de franchiseovereenkomst - desondanks gebruik maken van specifieke formule-elementen of know-how dan kan zo nodig door franchisegever een staking in kort geding worden afgedwongen; een afzonderlijk non-concurrentiebeding is daarvoor niet nodig. Een dergelijk beding maakt de positie van franchisenemer in geval van een (dreigende) beëindiging van de franchiseovereenkomst ook zeer kwetsbaar simpelweg omdat deze (te zeer) beperkt wordt in het ontplooiën van verdere activiteiten na het eventuele einde van de franchiseovereenkomst. Dat effect is in strijd met het streven naar een (zoveel mogelijk) evenwichtige en gelijkwaardige verhouding tussen franchisegever en franchisenemer. Voorts geven wij – om dezelfde redenen als hiervoor - in overweging om in de NFC op te nemen dat franchisegever géén beroep op een non-concurrentiebeding toekomt in geval van een reguliere beëindiging door of op initiatief van franchisegever van de franchiseovereenkomst.

Tenslotte vermeldt de NFC in artikel 3.9 de mogelijkheid dat franchisegever in een voorovereenkomst een concurrentieverbod opneemt. Een dergelijk verbod in de verkenningsfase voorafgaand aan het eventueel sluiten van een franchiseovereenkomst lijkt gaat o.i. (veel) te ver. Een geheimhoudingsclausule met een boetebeding zou hier moeten voldoen en is proportioneel. Deze bepaling zou o.i. dienen te worden geschrapt uit de NFC.

3. Goodwill

Voor zover wij de NFC goed hebben gelezen, is er geen bepaling opgenomen over een eventuele goodwill-vergoeding. In de praktijk spelen vaak discussies over de verschuldigdheid en de hoogte van een goodwillvergoeding na het einde van de franchiseovereenkomst. Dit is een belangrijk onderwerp voor franchisegever en franchisenemer en het verdient o.i. aanbeveling om een bepaling in de NFC op te nemen over goodwill. Gedacht zou bijvoorbeeld kunnen worden aan een bepaling die duidelijkheid geeft of er goodwill dient te worden afgerekend bij het einde van de franchiseovereenkomst en zo ja hoe deze dient te worden vastgesteld.

4. Klantgegevens

In de NFC staat in artikel 4 lid 6 opgenomen dat de franchiseovereenkomst tenminste een bepaling dient te bevatten ten aanzien van de regeling over het gebruik van consumentendata. Het verdient o.i. aanbeveling om in de NFC niet alleen een bepaling over het gebruik maar ook een bepaling over de eigendom van die data op te nemen en wel zodanig dat tussen franchisegever en franchisenemer duidelijk is aan wie de eigendom van

¹ Zie ook opinie van mr C.M. Kan in de nieuwsbrief van franchise+, gepubliceerd op www.franchiseplus.nl d.d. 2 juli 2015.

die data toekomt. Onze ervaring is dat dit in de praktijk een belangrijk onderwerp is waarover in geval van onduidelijkheid veel discussie kan ontstaan tussen franchisegever en franchisenemer.

5. Nederlands recht en Nederlandse rechter

Voor zover wij de NFC goed hebben gelezen is er geen bepaling opgenomen over de toepasselijkheid van Nederlands recht en de bevoegdheid van de Nederlandse rechter. Dat is o.i. wel wenselijk. Exclusieve toepassing van buitenlands recht of exclusieve bevoegdheid van een buitenlandse rechterlijke instantie betekent in de praktijk vrijwel altijd dat de gemiddelde franchisenemer zijn recht niet zal kunnen halen omdat dit simpelweg te duur en te omslachtig is. In dat kader verwijs ik naar het arrest van het Hof Amsterdam uit 2014 (Subway) waaruit goed naar voren komt met welke grote problemen een franchisenemer werd geconfronteerd die trachtte zijn recht te halen maar contractueel gebonden was aan buitenlands recht en buitenlandse arbitrage. Het Hof Amsterdam heeft daarvan – kort gezegd – geoordeeld dat het beding dat inhield dat franchisenemer zijn vordering moest aanbrengen bij een arbitrage-gerecht in New York onredelijk was en daarom buiten toepassing diende te blijven². Het is in het belang van een eerlijke en evenwichtige verhouding tussen franchisegever en franchisenemer dat een zo laag mogelijke toegang bestaat tot een professionele en onafhankelijke rechterlijke instantie en dat daaraan geen onnodige of onredelijke obstakels in de weg staan. Voor wat betreft franchiseovereenkomsten die in Nederland ten uitvoer worden gelegd zou daarom toegang tot de Nederlandse rechter en toepassing van het Nederlands recht (zoveel mogelijk) gewaarborgd dienen te worden. Het verdient o.i. aanbeveling om hierover een bepaling op te nemen in de NFC.

6. Geschillencommissie

In de NFC ontbreekt een bepaling over een geschillencommissie die zich zou kunnen uitlaten over geschillen tussen franchisenemer en franchisegever. Wij zijn niet tegen een dergelijke geschillencommissie mits deze op basis van vrijwilligheid plaats vindt. In het licht van de nagestreefde evenwichtigheid en gelijkwaardigheid van franchisenemer en franchisegever zou een eventuele procedure voor een geschillencommissie geen drempel mogen vormen voor de toegang tot de gewone rechter.

Daarnaast lijkt ons wenselijk dat beide partijen (franchisenemer en franchisegever) voor wat betreft de benoeming van de commissieleden elk één lid mogen aanwijzen die voorkomen op een lijst van meerdere geselecteerde leden en die beide leden vervolgens gezamenlijk een derde lid benoemen. Vanzelfsprekend zal een reglement moeten worden vastgesteld voor het verloop van een procedure voor de geschillencommissie.

² Zie: arrest Gerechtshof Amsterdam d.d. 3 juni 2014 (Subway), vindplaats: www.rechtspraak.nl, ECLI:NL:GHAMS:2014:2270

K A N
V L A S S E N R O O T
advocaten

Tot zover onze opmerkingen.

Tot een andere toelichting of overleg zijn wij altijd bereid.

Met vriendelijke groeten,



Kees Kan
(franchise advocaat)
www.franchisehulp.nl
www.kv-advocaten.nl
kan@kv-advocaten.nl



Roy Brands
(franchise advocaat)
www.franchisehulp.nl
www.kv-advocaten.nl
kbrands@kv-advocaten.nl



De Nederlandse Franchise Code; de visie van Valegis Advocaten

Inleiding

Op 16 juli jl. is het concept van de nieuwe Nederlandse Franchise Code ("NFC") gepresenteerd. De branche is gevraagd daarover haar visie te geven. Valegis Advocaten, onder aanvoering van mr. A.H.C. van der Maas, is een van de gespecialiseerde advocatenkantoren die de belangen van zowel franchisegevers als -nemers behartigt. Daarbij treden wij met regelmaat op voor formules die zijn gestart in het buitenland en Nederlandse formules die internationaal willen uitbreiden.

De NFC is – in de visie van Valegis – vooral tot stand gekomen als gevolg van publiciteit rond een aantal vermeende incidenten binnen formules. Daarbij is regelmatig zwakke tot ronduit slechte journalistiek bedreven door bijvoorbeeld geen of onvoldoende hoor en wederhoor toe te passen.¹ Formules zijn daarbij soms ten onrechte door het slijk gehaald en er is makkelijk ingespeeld op het feit dat slecht nieuws het goed doet, ook al is het maar half waar. De formules hebben, zo blijkt, moeite met het omgaan met deze publiciteit. Vervolgens is er een rapport gekomen vanuit het vakcentrum² waar op zijn minst het nodige op aan te merken is vanuit feitelijk en juridisch oogpunt.

Omdat de pers een en ander opgepakt heeft, heeft dat ertoe geleid dat tal van personen zich ineens met franchise zijn gaan bemoeien terwijl zij daar niet alleen voldoende kennis van hebben. Op zichzelf is vers bloed vaak goed, maar wel met het juiste oogmerk en niet slechts ingegeven door zeer individuele belangen of uitsluitend financiële motieven.

Franchise is vervolgens een politiek item geworden. Kamervragen³ die soms ook niet getuigen van veel feitelijke of juridische kennis over franchise zijn gesteld en hebben er uiteindelijk toe geleid dat er een commissie is opgericht die de thans voorliggende NFC heeft bedacht.

Blijkens de brief van de minister van 19 juni 2015, is het doel van de code om een gezonder en evenwichtiger speelveld binnen de franchisesector te verwezenlijken. Of dat nodig was is zeer te betwijfelen maar als er geen ontkomen meer aan is, dan draagt deze code daaraan zeker niet bij. Al eerder heeft Valegis Advocaten aangegeven geen noodzaak te zien voor een dergelijke code en de huidige versie van de NFC wordt dan ook integraal afgewezen. In deze reactie wordt aangegeven waarom.

Valegis Advocaten dringt er bij de politiek en de voornoemde commissie op aan de wens tot het opstellen van een code voor zelfregulering in de franchisebranche geheel te verlaten en, mocht dit niet mogelijk zijn, een veel gedegener proces te doorlopen waarbij beter gekeken wordt naar de branche en hoe zaken in het buitenland zijn geregeld alvorens met aanbevelingen te komen. Europa is daarbij overigens maar zeer beperkt van invloed.

Internationale oorsprong wordt vergeten

De franchisebranche wordt in belangrijke mate beïnvloed en gevormd door buitenlandse spelers. Franchise vindt haar oorsprong in Amerika en heden ten dage wordt het

¹ Hier wordt (niet uitputtend) gedoeld op televisie-uitzendingen zoals de Zembla aflevering d.d. 20 februari 2014, getiteld 'Woede in de winkelstraat', alsook op artikelen in verschillende media zoals N. Slump, 'Franchises laten winkeliers stikken', in: NRC Handelsblad 25 februari 2014, of 'Brood Bakker Bart ligt zwaar op de maag bij franchisehouders', geschreven door H.S. Theunis d.d. 20 februari 2014 voor BNR.

² Consultatieversie van de Nederlandse Franchise code (met toelichting), elektronisch te raadplegen via <http://www.vakcentrum.nl/websites/vakcentrum/files/Consultatieversie%20Nederlandse%20Franchise%20Code.pdf>.

³ Inzake de Zembla uitzending, de vragen van tweede kamerlid M.L. (Mei Li) Vos d.d. 25 februari 2014, *Kamerstukken II* 2013/14, 2014Z03550. Een eerder stuk met vragen is het stuk *Kamerstukken II*, 2014Z02277, d.d. 7 februari 2014 van de hand van hetzelfde kamerlid.

landschap nog steeds in belangrijke mate daardoor bepaald. Fast food formules zoals KFC, McDonald's enz. zijn daarvan voorbeelden. Die formules lopen qua ontwikkeling ook (lichtjaren) voor op de formules die uit Nederland of Europa komen.

De Amerikaanse formules zijn wereldwijd actief en succesvol. Niet alleen in winstgevendheid maar zij zorgen voor ontzettend veel banen. Uniformiteit in afspraken wereldwijd en nakoming daarvan zijn essentieel voor het succes en dus voor werkgelegenheid en klanttevredenheid ter plaatse. De NFC is strijdig met de belangen van deze bepalende spelers in de markt en de van oorsprong buitenlandse formules zullen deze code naar verwachting niet accepteren.

De commissie lijkt bij het opstellen van de NFC geen oog gehad te hebben voor deze van oorsprong internationale spelers in franchise. Deze formules zullen zich niet willen of kunnen conformeren aan de eis om voldoende draagvlak te hebben bij wijzigingen van de formule of dat de franchiseovereenkomst ook in het Nederlands moet zijn opgesteld. Dat bepaalt het hoofdkantoor in haar mondiale beleid.

De eis uit artikel 2.3 1^e liggende streepje NFC, inhoudende dat gedurende een redelijke periode het concept succesvol zal zijn toegepast, heeft kennelijk betrekking op Nederland. Of een formule het goed gedaan heeft in bijvoorbeeld India zal immers niet bepalend kunnen zijn voor Nederland. Daarmee wordt dus duidelijk dat formules die al tientallen jaren in (bijvoorbeeld) de Verenigde Staten bestaan, eerst een soort "inburgeringscursus" moeten gaan doen alvorens in Nederland actief te mogen worden. Dit is – voor zover ons bekend – van geen enkele multinational geëist en is echt onzinnig. Neem een formule als Right at Home. Deze is in vele landen actief en is van mening dat haar kracht in een master franchisere relatie ligt. Naar wij verwachten zou deze zorgformule Nederland overgeslagen hebben bij haar uitrol als geëist zou worden dat zij eerst zelf een (volkomen onzekere "redelijke") periode zelf aan de slag zou moeten gaan. Daar is de formule niet op gebouwd.

Ook anderen, waaronder De Mönnink⁴, hebben al de verwachting uitgesproken dat bepaalde formules uit Nederland zullen wegtrekken of deze markt niet zullen betreden als de NFC (in de huidige vorm) inderdaad verplicht wordt gesteld. Dat lijkt een bepaald onwenselijk gevolg van de code.

Contractsvrijheid en Europeesrechtelijke grondslagen

We hebben in Nederland een beperkt aantal benoemde overeenkomsten.⁵ In een eerdere publicatie heeft Kolenbrander geopperd dat het opnemen van franchiseovereenkomsten als benoemde overeenkomst ook een oplossing zou kunnen zijn.⁶ De branche en de daarin werkzame juristen waren het redelijk unaniem eens over het feit dat dit bepaald geen goed plan was.

De franchiseovereenkomst is een bijzonder soort distributieovereenkomst. Zo bijzonder zijn deze echter niet; wij vinden in Nederland tot op heden dat voor distributie contractsvrijheid de boventoon dient te voeren. Deze overeenkomst(en) behoort (behoren) dan ook niet tot de benoemde duurovereenkomsten. En terecht in de visie van Valegis want daarmee wordt de juridische relatie soepel gehouden en kunnen de afspraken passend ('op maat') worden gemaakt voor de specifieke situatie. Voor franchise zou dit net zo moeten gaan, omdat daarmee de variëteit aan formules bediend

⁴ T. de Mönnink, 'Nederlandse Franchise Code maakt van franchise vreemde eend in de bijt', *Franchise+* 30 juni 2015, elektronisch geraadpleegd op <http://franchiseplus.nl/nieuws/Tessa-de-Monnink:-Nederlandse-Franchise-Code-maakt-van-franchise-vreemde-eend-in-de-bijt.html>.

⁵ Denk hier bijvoorbeeld aan de agentuurovereenkomst, opgenomen in boek 7, titel 7 afdeling 4 Burgerlijk Wetboek.

⁶ J.H. Kolenbrander, *Franchising. Waarom het eigenlijk best een goed idee is om van de franchiseovereenkomst een benoemde overeenkomst te maken*, NJB 2013/2302.

kan worden. Geen keurslijf dat niet past op formules die bijvoorbeeld al jarenlang in het buitenland zijn gevormd.

Bovendien wijkt de NFC op diverse punten af van de bepalende rechtsbron voor franchise, de Europese Groepsvrijstelling voor Verticale Overeenkomsten (de "Groepsvrijstelling").⁷ Het begint al in de definities waarbij afgeweken wordt van de definitie van het non-concurrentiebeding. Artikel 4.6 13^e liggende streepje NFC lijkt in dat kader zelfs een nietigheid te herbergen als de franchiseovereenkomst langer moet duren dan is toegestaan op grond van de Groepsvrijstelling (meestal 5 jaar maximaal) om "lang genoeg (te) zijn om de franchisenemer in staat te stellen zijn initiële investeringen terug te verdienen". Hoe lang dat overigens is mag Joost weten kennelijk.

Uit de praktijk blijkt, voor zover Valegis bekend, dat de Groepsvrijstelling voor de Nederlandse markt voldoende houvast biedt nu rechters eraan gewend zijn. Bovendien hebben we de ACN nog die op dit punt, bijvoorbeeld n.a.v. klachten een decentrale toepassing van de Groepsvrijstelling beter zou kunnen borgen. Dit zou veel meer kunnen bijdragen aan een optimalisatie van franchising dan de NFC of zelfregulering.

Huidige Erecode wordt ook niet gevolgd

Er is in Nederland feitelijk maar één organisatie die voor de belangen van franchisegevers opkomt, de Nederlandse Franchise Vereniging ("NFV"). De NFV hanteert haar eigen Erecode die gebaseerd is op de Europese Erecode voor Franchising.⁸ Het is Valegis ambtshalve bekend dat vele leden van de NFV de Erecode expliciet afwijzen of in de praktijk deze naast zich neerleggen. De NFV heeft ook altijd aangegeven dat de Erecode geen dwingend recht bevat, ook niet als een franchiseformule lid is van de NFV.

De NFV stelt als eis aan haar leden dat de franchiseovereenkomst akkoord moet worden bevonden. Het is het bestuur van de NFV bekend dat Valegis hier een groot tegenstander van is. Niet vanwege de ongetwijfeld goede bedoelingen die hierachter zitten maar wel omdat internationale formules zich eenvoudigweg niet op deze wijze laten reguleren. Dit, alsook andere onderdelen van de Erecode, maken dat diverse internationale formules weigeren lid te worden van de NFV.

De parallel naar de weigering om de NFC dan te volgen is snel gemaakt. De grote internationale ketens zullen zich niet willen binden aan de NFC omdat die tal van elementen bevat waaraan men niet kan of wil voldoen binnen het grotere internationale verband. Als het draagvlak van de internationale formules komt te ontvallen, dan lijkt zelfregulering bij voorbaat ten dode te zijn opgeschreven.

Is de NFC wel voldoende zorgvuldig voorbereid?

Er wordt relatief beperkt geprocedeerd binnen de franchisebranche. Waarom dit zo is, is niet bekend en kan meerdere oorzaken hebben. Dat kan aanleiding vormen voor de gedachte dat er een dusdanige rechtsongelijkheid bestaat tussen franchisenemers en –gevers, maar ook dat er niet zoveel geschillen bestaan in de branche. Er is slechts een zeer beperkt aantal zaken aangaande franchise tot de Hoge Raad gegaan. Zie overigens voor een overzicht van nagenoeg alle uitspraken www.franchiseteam.nl.

Is er sprake van een objectieve noodzaak tot een regeling als de NFC? Valegis betwijfelt het. Hoe vaak gaat het nu echt mis? Valegis kan zich niet aan de indruk onttrekken dat, op grond van een zeer beperkt aantal zaken nu, franchise als "de nieuwe vorm van

⁷ Verordening (EU) Nr. 330/2010 van de Commissie van 20 april 2010 betreffende de toepassing van artikel 101, lid 3 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

⁸ Europese Erecode inzake Franchising, elektronisch te raadplegen via http://www.nfv.nl/files/europese_erecode.pdf.

slavernij" wordt gezien door toedoen van tendentieuze berichtgeving. Franchise is dat zeker niet en dit sentiment mag niet de aanleiding zijn voor quasi wetgeving in de vorm van de NFC.

Als er een toename van procedures zou zijn, hetgeen niet vaststaat trouwens, dan hoeft dat nog niet tot de conclusie te leiden dat er 'dus' behoefte bestaat aan regelgeving. Om maar een parallel te trekken, de arbeidsovereenkomst is benoemd in de wet en kent een zeer groot aantal procedures.

Bovendien kent Valegis geen recent onderzoek waarin onderzocht is of de franchisebranche daadwerkelijk beter af is in landen waarin wetgeving voor franchising van kracht is. Wordt daar een "beter" evenwicht tussen de verschillende belangen bereikt dan thans het geval is in Nederland of wordt die regelgeving met rechtskeuzes omzeild? Valegis is bekend met diverse ontwijkingen van zelfs dwingendrechtelijke buitenlandse regels omdat zowel franchisenemers als -gevers dit beter past.

Het lijkt evident dat geleerd kan en moet worden van de ervaringen uit het buitenland alvorens een regeling aan de branche op te leggen. Voor zover ons bekend, heeft er geen rechtsvergelijkend onderzoek plaatsgevonden op basis waarvan is vastgesteld dat de doelstellingen voor de branche inderdaad beter behaald worden door het opstellen van wet- en regelgeving.

Om dan zonder nader zorgvuldig onderzoek naar de noodzaak van het tot stand komen van een code voor franchising toch de NFC op te stellen is voorbarig en onzorgvuldig. Bovendien is maar de vraag of de zaken die daarin zouden moeten worden opgenomen wel aan de orde komen in de totstandkoming van de code.

Zelfregulering doordrukken werkt niet.

Uitgangspunt van de NFC is een vorm van zelfregulering, zie de brief van de Minister d.d. 20 oktober 2014 waarin de ontwikkeling "rond de versterking van zelfregulering in de franchisesector" als hoofdonderwerp wordt genoemd.⁹ Wat echter uit de verdere gesprekken en sessies blijkt te zijn ontstaan, is een code die de branche 'door de strot' wordt geduwd. Niks zelfregulering dus maar een omzeiling van een wetgevingsproces met, zoals elders in dit stuk is aangegeven, een onvoldoende stabiel en groot draagvlak.

Voor zover bekend is bij de totstandkoming van de code niet gekeken naar andere succesvolle vormen van zelfregulering. Valegis Advocaten pretendeert niet op dit punt expert te zijn maar meent wel dat van succesvolle zelfregulering voornamelijk sprake is als de branche de regels vrijelijk omarmt en toepast en niet door via de achterdeur de zelfregulering op te dringen als zijnde het wetgeving.

Gebeurt dat laatste wel, dan zou ook het veel zorgvuldigere proces rond wetgeving gevolgd moeten worden en niet het proces dat tot de huidige versie van de NFC heeft geleid. En dan ligt het voor de hand dat de code/wet er (totaal) anders uit zou komen te zien. Het is overigens ten eerste de vraag of via zelfregulering dwingend recht geïntroduceerd kan worden. Het niet kunnen uitsluiten van de Code zal in ieder geval op zeer veel weerstand stuiten.

⁹ Kamerbrief over aanpak problematiek franchisesector, 20 oktober 2014, 2013/14, kenmerk DGBI-O / 14155137, elektronisch te raadplegen via <file:///C:/Users/f.kaptein/Downloads/kamerbrief-over-aanpak-problematiek-franchisesector.pdf>.

De vele open normen in de NFC zullen juist leiden tot een toename van geschillen

In alle commentaren op de code is aangegeven dat de NFC veel te veel open normen bevat die uitsluitend discussie zullen veroorzaken en niet zullen bijdragen tot rechtszekerheid. Of dat laatste gebeurt pas als er heel veel jurisprudentie is gevormd. Er staan te veel open normen in de code om op te noemen. Een niet limitatief aantal open normen dat in de praktijk tot discussie zal leiden, is hieronder opgenomen. Daarbij heeft Valegis zich beperkt tot alleen artikel 2 van de NFC.

- Artikel 2 lid 3 9^e liggende streepje; Waarom moet sprake zijn van een concreet verzoek en niet alleen een verzoek?
- Artikel 2 lid 3 11^e liggende streepje; Onredelijke gronden? Wat zijn dat en zou de wens van de formule eigenaar om het roer om te gooien (en bijv. alle winkels in eigendom te verkrijgen) onredelijk kunnen zijn?
- Artikel 2 lid 3 12^e liggende streepje; Onredelijke gronden? Wat zijn dat en is de hint hier dat de eis dat bij omzetting van een eenmanszaak naar een besloten vennootschap de ondernemer persoonlijk aansprakelijk blijft, een onredelijke eis zal zijn?
- Artikel 2 lid 3 14^e liggende streepje: In redelijkheid noodzakelijk? Wanneer is daar sprake van? Wat moet een franchisegever nu in acht nemen als norm?
- Artikel 2 lid 3 15^e liggende streepje; Voor zover noodzakelijk voor de bedrijfsvoering van de franchisenemer? Deze verantwoordelijkheid voor de franchisegever wordt zo onbegrensd en dat lijkt bepaald onredelijk want de franchisegever is slechts beperkt in staat dit te beoordelen.
- Artikel 2 lid 4 5^e liggende streepje; In redelijkheid medewerking verlenen? Dit zou in kunnen houden dat een franchisenemer geen medewerking aan een actualisatie van de formule zou hoeven te verlenen op grond van individuele belangen? Dat kan niet de bedoeling zijn en is strijdig met het collectiviteitsbeginsel dat ten grondslag ligt aan franchising.
- Artikel 2 lid 4 7^e liggende streepje; Voor zover nodig ter controle van de exploitatie van de franchiseformule? Dat is het toch altijd, anders komt de franchisegever echt niet langs. Wat wordt hier bedoeld?
- Artikel 2 lid 5; Noodzakelijk? Via deze norm wordt de kans gecreëerd dat partijen elkaar over en weer aansprakelijk zullen stellen voor het schenden van deze norm bij elk geschil. Een beetje zoals altijd de zorgplicht te pas en te onpas erbij gehaald wordt.
- Artikel 2 lid 6 3^e liggende streepje; Wat als dit niet gebeurt of de stemmen staken? Kan een franchisenemer dit afdwingen, hetgeen ons inziens niet zou aansluiten bij de realiteit?
- Artikel 2 lid 6 5^e liggende streepje; Gaan zij in redelijkheid betrouwbaar om met de aan hen verstrekte gegevens? Dus de betrouwbaarheid mag op grond van enig redelijk belang worden geschonden?
- Artikel 2 lid 6 8^e liggende streepje; Tenzij de redelijkheid zich hiertegen verzet? Dus het individuele belang van de franchisenemer mag veroorzaken dat de uniforme toepassing van de formule wordt doorkruist en bijvoorbeeld ineens andere producten verkocht gaan worden terwijl dat aan andere franchisenemers wordt verboden? Dit zal een van de apert onaanvaardbare elementen van de code zijn voor veel franchisegevers.
- Artikel 2 lid 6 9^e liggende streepje; Majeure aangelegenheden? Wat zijn dat?
- Artikel 2 lid 6 9^e liggende streepje; Past het niet? Wat wordt daarmee bedoeld? Is het eenzijdig doorvoeren van wijzigingen zonder nader overleg dan onrechtmatig en wordt de franchisegever schadeplichtig?
- Artikel 2 lid 6 10^e liggende streepje; Vaste redelijke termijn? Een termijn is of vast en daarmee soms onredelijk of een termijn is redelijk gegeven de omstandigheden van het geval. Nu is onduidelijk wat er met deze terminologie wordt bedoeld.

Taal van de franchiseovereenkomst

Voor zover Valegis bekend, kent de wet alleen voor de notariële akte de eis dat die (ook) in het Nederlands wordt opgesteld. Voor geen enkele benoemde overeenkomst bestaat die regel en zelfs in zeer complexe overnamecontracten wordt vaak voor de Engelse taal gekozen zelfs als louter Nederlandse partijen daarbij betrokken zijn. In de Code wordt geopperd dat de franchiseovereenkomst ook in het Nederlands zou moeten worden opgesteld. Of die versie dan ook vigerend is blijft onduidelijk.

Wij noemen de taaleis als voorbeeld van een van de vele – zeker in internationaal verband gezien – voorbeelden van praktische onwerkbaarheid van de Code.

Conclusie

Het is maar de vraag of een code als de NFC wenselijk is. Als er al nadere regels voor franchising zouden moeten komen, dan kan dat veel beter in de vorm van wetgeving en na gedegen onderzoek.

Als er een Code moet komen, dan zal deze versie in ieder geval zeer vergaand dienen te worden aangepast.

Namens Valegis Advocaten,

Mr. A.H.C. Van der Maas | Partner/advocaat
F.H. Kaptein | Juridisch medewerker

Amsterdam, 24 juli 2015

Onze ref.: RH/MH-NFC-consultatie

Betreft: Consultatie Nederlandse Franchise Code

Geachte heer, mevrouw,

In reactie op de consultatie versie van de Nederlandse Franchise Code (NFC) vindt u onderstaand onze mening zowel ten aanzien van de inhoud als de gevolgde procedure.

In de brief van de Minister van Economische Zaken van 20 oktober 2014 aan de Tweede kamer is aangegeven dat de inzet van de opdracht van de schrijfgroep is *"...de rechten en plichten van beide partijen duidelijk en evenwichtig te beschrijven en moet breed gedragen worden. (...) Ook het proces van opstellen van de nieuwe code is belangrijk omdat het dwingt tot dialoog en bijdraagt aan wederzijds begrip"*.

FEBO onderschrijft de komst van een franchisecode, maar heeft grote bezwaren tegen de inhoud en de manier van totstandkoming van de huidige voorliggende concept NFC. Van een duidelijke en evenwichtige beschrijving is geen sprake en de gevolgde procedure is er een die zeker niet heeft geleid tot een open dialoog die een bijdrage heeft geleverd aan een wederzijds begrip. De concept NFC is zeker niet geschikt voor een branche brede binding gezien de grote diversiteit in franchise samenwerkingsvormen.

FEBO is een familiebedrijf met een 75 jarige historie. Van enkele zelfstandig geëxploiteerde vestigingen met een eigen productie. Vindt de traditie van de oprichter, met de recepturen als unieke handelsmerk, zijn vervolg naar een succesvolle formule met 66 vestigingen en een moderne eigen productie keuken. Gezien de langdurige samenwerking, tot ruim 30 jaar, tussen de franchisenemers en FEBO, is er sprake van een evenwichtige rolverdeling binnen het gehanteerde franchisemodel. FEBO is onlangs nog genomineerd voor NFV trofee 2013. De ondernemers zijn binnen FEBO vertegenwoordigd in de franchiseraad. Per jaar is er sprake van minimaal vijf overlegmomenten met de gehele raad. De werkwijze van de raad is vastgelegd in een reglement.

De dialoog, vertegenwoordiging en transparantie die hiermee geborgd is binnen onze organisatie is er een die bij de totstandkoming van de NFC totaal heeft ontbroken. Door de geheimhouding die de schrijfgroep heeft gehanteerd en de volstrekt niet transparante wijze van vertegenwoordigers keuze namens partijen is er een onaanvaardbare uitkomst ontstaan.

De voorliggende NFC is inhoudelijk op sommige punten zeer gedetailleerd en dwingend voorgeschreven terwijl op andere punten inconsistentie in definitie gebruik en of een niet afgebakende woordkeuze er een multi interpretabel begrip ontstaat welke eerder tot meer dan minder onduidelijkheid in de franchisebranche gaat leiden. Het lijkt er sterk op dat de code mede is ingegeven door een zeer beperkt aantal incidenten die in een heel klein deel van de sector zijn voorgekomen en daarmee voorbij gaat aan de ontelbare succesvolle vruchtbare samenwerkingsverbanden in de gehele sector.

Voor een meer specifieke onderbouwing van de inhoudelijke en procedurele bezwaren verwijs ik graag naar de bijlagen welke ook separaat aan het Ministerie van Economische Zaken en of de Nederlandse Franchise Vereniging zijn verzonden.

- *Brandbrief aan de Minister van Economische Zaken, Zijne Excellentie de heer H.G.J. Kamp*
 - *bijlage 1*
- *Reactie NFC aan Ministerie van Economische Zaken, de Directie Ondernemerschap*
 - *bijlage 2*
- *Reactie NFC vanuit Centraal Bureau Fastservice (CBF) aan de Schrijfcommissie*
 - *bijlage 3*

Zoals eerder aangegeven onderschrijft FEBO de komst van de NFC maar dan meer als een kader met richtinggevende normen en waarden die in samenspraak tussen franchisegever en franchisenemers leiden tot evenwichtige formule-overeenkomsten(contracten) passende bij de structuur, grootte, branche en producten of dienstverlening die door de formule geboden worden.

Gezien de inhoud van de NFC en de manier van totstandkoming stelt FEBO dat de code volledig herschreven moet worden in een transparant open en zorgvuldig proces. De deadline van 3 september is daarmee niet haalbaar. Het lijkt verstandig om de periode tot 1 januari 2016 te gebruiken om een nieuwe procedure op te starten die transparant en breed gedragen wordt. Waarbij FEBO uiteraard bereid is, daar waar gewenst, actief deel te nemen door het leveren van input en ondersteuning.

R. Hogervorst
Franchisemanager

FEBO beheer BV

Bijlage 1: Brandbrief aan de Minister van Economische Zaken, Zijne Excellentie de heer H.G.J. Kamp

Ministerie van Economische Zaken
T.a.v. Zijne Excellentie de heer H.G.J. Kamp
Minister van Economische Zaken
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Hilversum, 24 juli 2015

Betreft: Brandbrief inzake inhoud en totstandkomingsproces Nederlandse Franchise Code

Excellentie,

Met dit schrijven vragen wij ("de Ondertekenende Partijen") uw aandacht voor het totstandkomingsproces en de inhoud van de (consultatieversie van de) Nederlandse Franchise Code ("NFC").

Op 20 oktober 2014 schreef u in een brief aan de Tweede Kamer:

"De nieuwe nationale gedragscode dient de rechten en verplichtingen van beide partijen duidelijk en evenwichtig te beschrijven en moet breed gedragen worden."

Dat de concept NFC die thans ter consultatie voorligt, duidelijk noch evenwichtig is, zullen de Ondertekenende Partijen nader toelichten in hun zienswijzen, die zij onder protest uiterlijk op 28 juli aanstaande zullen indienen op het door het Ministerie van Economische Zaken hiervoor geopende emailadres: consultatieNFC@minez.nl

De periode waarbinnen onder meer de Ondertekenende Partijen worden geacht de concept NFC van commentaar te voorzien, duurt van 16 juni jl. tot en met 28 juli aanstaande. Omdat de conceptcode onder geheimhouding tot stand is gekomen zonder het tussentijds consulteren van de achterban en de conceptcode niet blijkt te voldoen aan de opdracht van de minister is deze periode van anderhalve maand voor een belangrijk en controversieel stuk als de NFC niet alleen bijzonder kort, zij valt bovendien middenin de vakantieperiode. Het gevolg hiervan is dat het de Ondertekenende Partijen onmogelijk wordt gemaakt om adequaat op de concept NFC te reageren. Dat is naar de mening van de Ondertekenende Partijen onaanvaardbaar. Daar komt bij dat de door het ministerie aangestelde schrijfcommissie als gevolg van deze korte consultatieperiode geen gebruik kan maken van de evaluatie van de reeds vele jaren geldende Europese Erecode inzake Franchising.

De uitkomst van die evaluatie wordt volgens de European Franchise Federation eind dit jaar verwacht. De ervaringen die met deze erecode zijn opgedaan lijken de Ondertekende Partijen van wezenlijk belang voor de NFC.

Wel zullen wij op deze plek kort nader toelichten dat (de consultatieversie van) de NFC een ander karakter heeft gekregen dan wenselijk is en inhoudelijk niet breed wordt gedragen.

De Ondertekenende Partijen zijn allereerst van mening dat de concept NFC de contractsvrijheid van partijen op onaanvaardbare wijze doorkruist en dat de concept NFC het wezen van een gedragscode miskent. Een franchiseovereenkomst is een overeenkomst tussen twee ondernemers. Het kan niet de bedoeling van een gedragscode zijn om deze partijen bepaalde commerciële keuzes op te dringen. Die keuzes maken zij immers zelf. Het gaat er om dat partijen op een fatsoenlijke wijze met elkaar omgaan, daarbij rekening houdend met het bijzondere karakter van een franchiseovereenkomst waarbij in de regel sprake is van een langdurige relatie waarin partijen intensief onder steeds veranderende omstandigheden met elkaar samenwerken. Partijen zullen daarbij op vragen en problemen stuiten. Een gedragscode kan richting geven bij het oplossen daarvan. De gedragscode kan daarbij beschrijven waarover in een bepaalde branche, op grond van open normen als de redelijkheid en billijkheid, van partijen in het algemeen mag worden verwacht afspraken te maken en voorts aan te geven op welke wijze partijen zich jegens elkaar te goeder trouw in beginsel hebben te gedragen. Om die reden bevatten codes normaal gesproken richtlijnen en aanbevelingen, geen verplichtingen. Men spreekt ook wel van 'best practices'. Dit geldt voor alle codes, dus van de Europese Erecode inzake Franchising tot de Corporate Governance Code. De Ondertekenende Partijen zijn dan ook zeer onaangenaam verrast dat de concept NFC partijen in belangrijke mate beperkt in de ruimte die zij hebben om hun contractuele relatie zélf vorm te geven en daarmee veel verder gaat dan van een dergelijke code mag worden verwacht.

Nog los van het feit dat een gedragscode niet behoort voor te schrijven hoe partijen hun contractuele relatie moeten inrichten, zijn in de concept NFC keuzes gemaakt waarover in de branche (nog) helemaal geen consensus bestaat. Het gevolg is dat de concept NFC voorschrijft hoe bepaalde onderwerpen in franchisecontracten moeten worden geregeld, terwijl daarvoor in de franchisector geen draagvlak bestaat. Naar het oordeel van de Ondertekenende Partijen is het niet aan de opstellers van de NFC om de belangrijke discussies te beslechten die daarover tussen verschillende partijen tegen de achtergrond van verschillende contractuele verhoudingen lopen, zeker niet zonder dat daar een sectorbrede discussie aan vooraf is gegaan. De in de concept NFC neergelegde uitkomsten worden door de Ondertekenende Partijen in ieder geval in het geheel niet gedragen. Overigens onderstreept dit dat de NFC niet tot doel zou moeten hebben te bepalen hoe partijen hun contractuele relatie moeten vormgeven. Dat moet aan partijen zélf worden overgelaten. Partijen kunnen dan zelf beslissen of en, zo ja, hoe zij bepaalde onderwerpen onderdeel van de franchisere relatie willen laten zijn.

Uit voorgaande moge blijken dat de Ondertekenende Partijen grote bezwaren hebben tegen het totstandkomingsproces en de inhoud van de concept NFC. Indien het huidige proces wordt vervolgd zal het resultaat zijn dat er op 3 september aanstaande een document aan u wordt aangeboden dat niet alléén onduidelijk en onevenwichtig is, maar bovenal in de branche niet breed wordt gedragen.

De Ondertekenende Partijen stellen daarom voor om de consultatieperiode te verlengen tot minimaal 1 januari 2016, zodat de partijen in de franchisector voldoende tijd hebben om te komen tot een document dat wél aan de door u in uw brief van 20 oktober 2014 geformuleerde doelstellingen voldoet. De Ondertekenende Partijen zijn gaarne bereid om aan een dergelijke nieuwe gedragscode actief mee te werken.

Uiteraard zijn wij beschikbaar voor een nadere toelichting.

Hoogachtend,

De Ondertekenende Partijen:

Bijlage 2: Reactie NFC aan Ministerie van Economische Zaken, de Directie Ondernemerschap

LUDWIG & VAN DAM

ADVOCATEN
Rivierstraat 159, 3016 CH Rotterdam
Telefoon (010) 2415777, Fax (010) 2415770, E-mail info@ludwigvandam.nl

Ministerie van Economische Zaken
Directoraat-generaal Bedrijfsleven &
Innovatie
t.a.v. de Directie Ondernemerschap
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

Rotterdam, 21 juli 2015

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl
Uw referentie: Consultatie Nederlandse Franchise Code
Onze referentie: TL/ad/NFC
Inzake: Nederlandse Franchise Code

Geachte heer, mevrouw,

Langs deze weg maken ondergetekenden gebruik van de mogelijkheid om te reageren op de door de schrijfgroep gepresenteerde consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code.

In de brief van de Minister van Economische Zaken van 20 oktober 2014 aan de Tweede Kamer is aangegeven dat de inzet van de opdracht aan de schrijfgroep is "*...te bevorderen en de sector in staat te stellen om samen te komen tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschilbeslechting*".

Ondergetekenden betreffen franchisegevers die niet alleen een belangrijk deel van de sector vormen, maar tevens de visie van een veel groter gedeelte van de sector hierbij naar voren brengen, niet in de laatste plaats overigens ook de visie van franchisenemers.

Geconstateerd wordt dat de schrijfgroep zich zowel procedureel als inhoudelijk niet aan de verstrekte opdracht gehouden heeft. Er is dan ook grote kritiek op het proces waarop de gepresenteerde gedragscode tot stand is gekomen, alsmede de inhoud van die gedragscode.

Er is geen sprake van een behoorlijke overlegstructuur waarin de sector haar visie kan geven. De concipiëring van de gedragscode is strik geheim gehouden, zowel waar het betreft de personele als de procedurele inzet. Na de presentatie van de gedragscode op 16 juni 2015 is er

tot en met 28 juli 2015 gelegenheid een zienswijze in te dienen. Dit tijdsbestek is kort en valt bovendien in de vakantieperiode. Naar het zich laat aanzien worden de ter consultatie ingebrachte zienswijzen niet openbaar tijdens de consultatieperiode, maar pas achteraf. Er kan derhalve onderling geen inspiratie geput worden uit de verschillende ingebrachte zienswijzen. Gebleken is voorts dat de consultatieversie slechts een gedragscode bevat en niet tevens een geschillenregeling. Zonder de geschillenregeling is een juiste beoordeling van de voorgelegde gedragscode niet goed mogelijk. De gedragscode en de wijze van beslechting van geschillen over de naleving van deze gedragscode kunnen niet los van elkaar gezien worden. De thans gepresenteerde gedragscode is derhalve geen vrucht van overleg binnen de sector, zoals de schrijfgroep opgedragen is.

Ten aanzien van de inhoud van de consultatieversie is de kritiek minstens net zo fors. Er is volkomen voorbij gegaan aan de grote mate van diversiteit binnen de sector. Er zijn tal van verschillende soorten formules (van hard franchise tot soft franchise) met allemaal hun eigen dimensie. Voorts zijn er grote franchisegevers en (heel) kleine, en dat geldt evenzo voor franchisenemers. Zo zijn er franchisenemers die een grotere onderneming hebben dan sommige franchisegevers. De gedragscode kent diverse bepalingen die tot absoluut onwerkbare situaties zullen leiden. Uitsluitend ter illustratie en niet uitputtend zij gewezen op enkele voorbeelden:

- Artikel 4.5 bepaalt dat een non-concurrentiebeding niet verder mag reiken dan strikt noodzakelijk ter bescherming van know-how, waarbij know-how in artikel 1.7 als een buitengewoon open norm wordt gedefinieerd. Dit is een bron van conflicten.
- Artikel 1.2 bepaalt dat een internetkanaal bij de franchiseformule behoort. Echter, voor diverse formules is het internetkanaal dermate kostbaar dat franchisenemers niet genegen zijn ter dekking van die kosten ook franchise fee te betalen. In bepaalde gevallen is juist de ontkoppeling van het internetkanaal een uitkomst.
- Artikel 2.3 bepaalt dat de franchisegever bedrijfsbeëindiging of tussentijdse overdracht van de onderneming van de franchisenemer niet op onredelijke gronden mag verhinderen. Franchisegevers zullen het risico op tussentijdse beëindiging financieel moeten afdekken, welk risico mogelijk afgewenteld wordt op franchisenemers. Deze bepaling heeft tegengestelde effecten en is een inbreuk op het grondbeginsel van de contractsvrijheid.
- Artikel 1.5 bepaalt dat samenhangende overeenkomsten onderworpen zijn aan de gedragscode. Dat zou betekenen dat ook dwingend huurrecht of dwingende bepalingen inzake financiële dienstverlening hier onderworpen aan zijn. Dat kan gewoonweg niet. Dit zal daarmee voor tegenstrijdigheden zorgen, en in ieder geval voor onduidelijkheid. Temeer als er dienaangaande ook gedragscodes gelden, zoals dat bijvoorbeeld bij financiële dienstverlening het geval is.

Nogmaals zij benadrukt dat dit slechts enkele voorbeelden betreffen en zeker niet integraal de kritiek op de inhoudelijke aspecten van de gedragscode is.

Ondergetekenden zullen in het vervolg op deze brief mogelijk ieder hun eigen commentaar geven dat toegesneden is op hun eigen specifieke situatie. Op hoofdlijnen wordt geconstateerd dat de gedragscode enerzijds te gedetailleerd is, maar anderzijds te vaag, en vol staat met open normen. Voorts is de gedragscode niet in balans betreffende de verhouding tussen franchisenemers en franchisegevers en legt onvoldoende nadruk op het feit dat franchising

LUDWIG & VAN DAM

een vorm is van innige samenwerking ten behoeve van succesvol ondernemerschap voor zowel franchisenemer als franchisegever. De gepresenteerde gedragscode is veel te juridisch en daarmee geënt op tegenstellingen en heeft dientengevolge een polariserend effect. De taak van door de overheid ingegeven regelgeving zou juist moeten zijn ondernemerschap te bevorderen en dient eigenlijk uitsluitend fatsoensnormen voor eerlijk, transparant en loyaal zakendoen te bevatten zoals een echte gedragscode betaamt.

Op 29 juni 2015 is een bijeenkomst voor franchisegevers georganiseerd door de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV), zowel voor leden als niet leden van de NFV. Ook daar is over de gehele linie scherpe kritiek geuit door franchisegevers en anderen uit de sector op de gang van zaken en de inhoud van de gedragscode.

De conclusie is dat de thans bewandelde route niet bewerkstelligt dat de sector samen tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschillenregeling komt. Voorgesteld wordt derhalve dat de opdracht teruggegeven, althans teruggenomen wordt met schone lei opnieuw dient te worden begonnen, teneinde te komen tot een echte gedragscode, waarvoor nauwgezet en adequaat een breed draagvlak wordt gecreëerd.

Hoogachtend,
namens de ondertekenaars dezes,



Th.R. Ludwig

- Bijlage: Lijst ondertekenaars

Bijlage 3: Reactie op NFC vanuit Centraal Bureau Fastservice (CBF) aan de Schrijfcommissie

**NEDERLANDSE
FRANCHISE CODE**

Köster Advocaten N.V. | Myrthe S.J. Steenhuis
namens de Stichting Centraal Bureau Fastservice

Voor:
De Schrijfcommissie

Datum opgesteld: 24-07-2015

Geachte Schrijfcommissie,

1. Inleiding

- 1.1 Op 16 juni jl. is de concept versie van de Nederlandse Franchise Code (NFC) gepresenteerd. Vooralsnog bestaat er tot 28 juli a.s. de gelegenheid om de NFC van commentaar te voorzien, waarna er op 3 september a.s. een definitieve versie zou moeten worden gepresenteerd aan minister Kamp. Hierover later meer.
- 1.2 Namens de Stichting Centraal Bureau Fastservice (CBF) zal ik - als voorzitter van het CBF – de visie van het CBF geven op de NFC zoals die thans voorligt. Het CBF vertegenwoordigt 7 formules in de fast food branche en heeft bij elkaar 375 franchisevestigingen.
- 1.3 Het CBF realiseert zich dat de totstandkoming van het huidige concept NFC de nodige voeten in aarde heeft gehad en dat de concept versie zoals gepresenteerd een compromis stuk is. Desondanks is, wat het CBF betreft, onvoldoende de balans gevonden tussen de belangen van de franchisegever enerzijds en die van de franchisenemer anderzijds.

2. Probleemstelling en conclusie

- 2.1 De vraag is of de huidige concept versie van de NFC gaat bijdragen tot een betere samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer en meer in het algemeen of de NFC bijdraagt aan een optimalisatie van de diverse franchise samenwerkingsvormen in de meest brede zin van het woord.
- 2.2 Op basis van de NFC zoals die thans voorligt bestaat de vrees dat de NFC zijn doel voorbij schiet en zal gaan leiden tot meer polarisatie tussen franchisegever en franchisenemer. Daarmee is het antwoord op de vraag: nee.

3. Tijdsplan

- 3.1 De schrijfcommissie heeft zichzelf ten doel gesteld om op 3 september 2015 de definitieve NFC aan minister Kamp te presenteren. Vooralsnog is het de bedoeling dat de consultatieperiode eindigt op 28 juli 2015 en dat de maand augustus wordt benut om alle opmerkingen te gaan verwerken om uiteindelijk op 3 september a.s. de definitieve versie te kunnen presenteren.
- 3.2 Gezien de verregaande gevolgen van de NFC (hierover dadelijk meer) raadt het CBF de Schrijfcommissie ten zeerste af om aan dit tijdsplan vast te blijven houden. Gezien de enorme belangen die er op het spel staan, en de omvang van het stuk is het ondoenlijk om in een dergelijk korte periode (i) alle benodigde input te verzamelen, (ii) dit te verwerken tot een (volledig) aangepaste NFC en (iii) zorgen voor draagvlak bij zowel franchisegevers als franchisenemers.

3.3 Anders gesteld: het CBF is van mening dat aanpassingen niet zouden moeten zien op enkele punten en komma's en het aanscherpen van wat definities doch stelt dat de wijzigingen veel fundamenteeler van aard (zouden moeten) zijn. Er zou een geheel nieuwe code geschreven moeten worden. Het is wat het CBF betreft niet in het belang van de franchisebranche in den brede en evenmin van franchisegevers en draagt evenmin bij aan het creëren van draagvlak om de NFC er nu op zo een korte termijn "doorheen te drukken". Temeer nu het ook de opdracht van minister Kamp was om te komen: *"tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschillenbeslechting"*.¹ De huidige versie van de NFC wordt niet gedragen door de franchisegevers en evenmin is deze werkbaar. Integendeel, het is de overtuiging van het CBF dat de huidige NFV contraproductief zal werken en zal leiden tot meer conflicten tussen franchisegevers en franchisenemers.

4. Status NFC

- 4.1 Het CBF acht het van groot belang om te weten wat de status wordt van de NFC. Het is evident dat als het inderdaad zo is dat de NFC voor de gehele franchisewereld zal gaan gelden en zelfs voor alle overige samenwerkingsvormen (agentuur en distributie), zoals eerder is meegedeeld, het belang en de gevolgen van een goede NFC aanmerkelijk groter zijn dan als het, zoals thans het geval is bij de Europese Erecode blijft bij een "erecode". Naar het CBF heeft begrepen, is het de bedoeling van minister Kamp om de NFC "algemeen verbindend te verklaren". Het is volstrekt onduidelijk op grond waarvan hij dit zou willen doen. Voor zover bekend, bestaat uitsluitend op grond van de Wet Cao en de Wet Milieubeheer de mogelijkheid om overeenkomsten algemeen verbindend te verklaren. De NFC valt onder geen van beide wetten. Alvorens er een definitieve NFC komt, acht het CBF het van groot belang dat hier duidelijkheid over komt. Sterker nog, wat het CBF betreft, zou hier eerst duidelijkheid over moeten zijn voordat verder zal worden gesleuteld aan de NFC c.q. er een geheel nieuwe code geschreven wordt.
- 4.2 Als er overigens tot algemeen verbindend verklaring zou worden overgegaan, ligt de vraag voor of er dan tevens ontheffingsmogelijkheden geregeld zullen worden.

5. Grote diversiteit in franchise samenwerkingsvormen

- 5.1 Franchise is een samenwerkingsvorm die de laatste jaren meer en meer opgeld doet. Daar waar tot een aantal jaren geleden franchise met name voorkwam in de retail zijn er in de afgelopen jaren ontwikkelingen die ertoe hebben geleid dat in de dienstverlening, de zorg en tal van andere branches franchise haar intrede heeft gedaan. Enerzijds bevestigt dit het beeld dat franchise een samenwerkingsvorm is waar zowel franchisegever als franchisenemer baat bij heeft en die (dikwijls) leidt tot een voor beide partijen succesvolle samenwerking. Anderzijds leidt dat ertoe dat de grote diversiteit in de franchisewereld zich haast onmogelijk laat persen in één uniforme code. Dit kan alleen als de code zich beperkt tot hoofdlijnen. In de huidige concept NFC is nadrukkelijk geen sprake van een stuk op hoofdlijnen. Integendeel, de NFC lijkt in detail in de (juridische) verhoudingen tussen franchisegever en franchisenemer te willen ingrijpen.
- 5.2 De huidige NFC lijkt dit wel te doen; een (veel te) gedetailleerde code voor zo een divers palet aan franchise samenwerkingsvormen. De code zoals die thans voorligt zal franchisegevers in een wurggreep houden. Anders gesteld: succesvolle ondernemers zullen zich wel twee keer bedenken voordat zij hun succes wensen te delen met franchisenemers. De NFC in de huidige vorm doet ernstige inbreuk op het zelfstandig ondernemerschap van de franchisegever en behandelt en beschermt de franchisenemer als een werknemer. Daarenboven zullen franchisegevers buitengewoon terughoudend worden in het adviseren en bijstaan van hun franchisenemers, maar in plaats daarvan ieder risico om aansprakelijk gesteld te worden willen vermijden. In de praktijk zal dat ertoe leiden dat franchisegevers zullen verwijzen naar externe partijen en onder iedere brief en memo een disclaimer zullen plaatsen. Kortom, het zet verhoudingen op scherp, beperkt het

¹ Brief Minister Kamp aan de Voorzitter van de Tweede Kamer d.d. 20 oktober 2014.

zelfstandig ondernemerschap, zet een rem op innovatie en zal een voedingsbodem worden voor vele conflicten. Het CBF is van mening dat dit niet in lijn is met hetgeen de minister heeft gevraagd.

- 5.3 De NFC zou uitsluitend op **hoofdpijnen** moeten regelen hoe, kort gezegd, franchisegever en franchisenemer zouden moeten samenwerken. Het CBF is van mening dat de huidige NFC geen stuk op hoofdpijnen is maar veel te gedetailleerd is en tal van bepalingen – afhankelijk van de vorm waarin de franchisesamenwerking wordt uitgeoefend – in de praktijk niet uitvoerbaar zijn. Ik kom hier later nog op terug.

6. Verhouding franchisegever/franchisenemer

- 6.1 Alhoewel het CBF zich realiseert dat NFC een compromisstuk is, is zij van mening dat de balans tussen enerzijds de belangen van de franchisegever en anderzijds de belangen van de franchisenemer niet gevonden is. De zorgplicht van de franchisegever zoals die thans is geformuleerd, is buitengewoon vergaand. Daarentegen lijkt het erop dat uit het oog wordt verloren dat de franchisenemer een zelfstandig ondernemer is die verantwoordelijk is en zou moeten zijn voor zijn eigen onderneming. In de huidige NFC wordt de franchisenemer dusdanig beschermd en gaat de zorgplicht van de franchisegever dusdanig ver dat het erop lijkt dat de franchisenemer eerder een werknemer is dan een zelfstandig ondernemer. Zoals één van de leden van het CBF zei: *“De franchisegever is met deze code in dienst getreden van de franchisenemer, maar loopt wel alle risico’s.”*

7. Inhoudelijke kritiek

- 7.1 Definities zijn inconsistent danwel zijn deze niet geformuleerd, daar waar dat wel nodig zou zijn. Zonder uitputtend te zijn een kleine bloemlezing:

- “gezamenlijke ondernemingspraktijk” (inleiding);
- “exclusiviteitsgebied” (1.8 sub a);
- “marktgebied”(1.6 toelichting);
- “marketing” / “marketingbeleid (onder meer:2.3 en 2.5 toelichting) ;
- “de richtlijnen”(3.5 toelichting);
- adviesrecht of instemmingsrecht (2.6, derde aandachtstreepje) versus inspraak en/of instemmingsrecht (2.6 toelichting, tweede alinea)

- 7.2 De NFC heeft op dit moment een grote hoeveelheid open normen die voor meerdere uitleg vatbaar zijn. Zonder uitputtend te zijn een kleine bloemlezing:

- “een redelijke periode” (2.3);
- “praktische middelen” (2.3);
- “die niet in direct verband staat” (2.3);
- “effectieve commerciële en technische ondersteuning” (2.3 toelichting);
- “wezenlijke informatie”(3.4 toelichting);
- “zelfstandig onderzoek”(3.6 sub e toelichting);
- “strikt noodzakelijk”(artikel 4.5 toelichting)

- 7.3 Verhouding tussen verplichtingen franchisegever enerzijds en franchisenemer anderzijds zijn niet evenwichtig. De zorgplicht van de franchisegever schiet door waarbij zijn ondernemersvrijheid wordt aangetast. Ik noem, zonder uitputtend te zijn, een aantal voorbeelden:

- *“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".(1.8):* Op grond van deze formulering zou het een franchisegever dus niet vrij staan om te verkopen door middel van een eigen webshop die – dikwijls – een landelijke dekking heeft. Niet alleen is dit volstrekt onbillijk, het is evenmin in het belang van de franchisenemer die dikwijls profiteert en meelift op de webshop van de franchisegever.
- *"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."* (2.1 toelichting, laatste alinea): De franchisegever heeft de **verplichting** om overleg te plegen. Hoe verhoudt zich dit tot de ondernemersvrijheid van de franchisegever? Er zijn tal van situaties denkbaar waarin de franchisegever meent om op korte termijn te moeten anticiperen op ontwikkelingen in de markt – zulks ook ten faveure van de franchisenemer – zonder dat daarbij de tijd/ de mogelijkheid bestaat om eerst in overleg te treden.
- *"Ook financieringsovereenkomsten kunnen onder de werkingssfeer van de Nederlandse Franchisecode 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 hoofdhuurovereenkomst en het behartigen van de belangen van de franchisenemer in de relatie van de franchisegever met de hoofdverhuurder."* (2.2 toelichting, tweede alinea): Het is niet wenselijk om financieringsovereenkomsten met hun geheel eigen merites onder de reikwijdte van de NFC te laten vallen. Bovendien zouden banken dan ook gebonden zijn aan de NFC; hoe stelt men zich dit voor? Huurovereenkomsten, ICT-overeenkomsten e.d. zouden dus zonder meer onder de werking van de NFC vallen? Hoe verhoudt zich dat tot de bestaande wettelijke bepalingen?
- *"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."* (2.3 toelichting, vierde alinea): Waarom wel een (resultaats)verplichting van de franchisegever en niet van de franchisenemer?
- *"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."* (2.3 toelichting, zesde alinea): Deze bepaling is in strijd met de contractsvrijheid en met de regel dat duurovereenkomsten in beginsel niet tussentijds opzegbaar zijn.

- *“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.”* (2.3 toelichting, zevende alinea): Dit impliceert een recht van de franchisenemer om meerdere vestigingen te hebben. Het moet de franchisegever vrij staan om al dan niet een beleid te hebben waarin meerdere vestigingen zijn toegestaan.
- *“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.”* (2.5 toelichting, laatste alinea): Uitgangspunt zou moeten zijn dat de consumentendata het eigendom zijn van de franchisegever. Deze heeft immers dikwijls aanzienlijke investeringen gedaan om een en ander tot stand te brengen. Het kan niet zo zijn dat de franchisenemer zich de consumentendata kan toe eigenen.
- *“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.”* (3.6 sub e toelichting): Een verdergaande zorgplicht voor de franchisegever dan op grond waarvan hij thans – op grond van de bestaande jurisprudentie - toe gehouden is. Daarentegen bestaat er geen enkele onderzoeksplicht voor de franchisenemer (in strijd met een nieuwe ontwikkeling in de jurisprudentie). **“Ook niet zonder meer”**, impliceert dat het uitgangspunt is dat bij een tegenvallend resultaat de prognose in principe wél ondeugdelijk worden geacht. Bij wie ligt overigens de bewijslast?
- *“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.”* (4.4 toelichting): De franchisenemer **moet** zijn investering kunnen terug verdienen. Deze formulering wekt op zijn minst de suggestie dat er sprake is van een garantie van de zijde van de franchisegever. Het spreekt voor zich dat dit veel te vergaand is.
- *“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.”* (4.5 toelichting): **“Strikt noodzakelijk”** is voer voor discussie. Wie bepaalt wat er strikt noodzakelijk is? Bovendien moet de franchisegever het recht hebben om de door hem opgebouwde know-how te beschermen.

- *“Het conditiestelsel dient zo compleet mogelijk en transparant te worden beschreven. De in een eventueel conditiestelsel gemaakt 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.” (4.6 toelichting) : Hiermee wordt in vergaande mate (en ten onrechte) ingegrepen in de ondernemersvrijheid van de franchisegever.*

8. Regeling voor geschillenbeslechting

- 8.1 Het CBF heeft er begrip voor dat het opstellen van de NFC kennelijk zoveel tijd in beslag heeft genomen dat de schrijfcommissie er nog niet aan is toegekomen om een regeling voor geschillenbeslechting op te stellen. Zij meent echter dat het onontbeerlijk is dat dit op korte termijn alsnog zou moeten gebeuren. Immers, wil een NFC kunnen functioneren dan zijn zowel franchisegever als franchisenemer gebaat bij een adequate regeling die aangeeft hoe te handelen in een conflict situatie.

9. Slotopmerkingen

- 9.1 Het CBF is van mening dat voordat verder inhoudelijk over de NFC gesproken kan worden, allereerst aan de minister meegedeeld zal moeten worden dat 3 september a.s. geen reële datum is om een definitieve NFC te presenteren. Op zijn minst zullen hier nog drie / vier maanden voor nodig zijn om een code te presenteren die door franchisegevers gedragen zal kunnen worden. Temeer nu het de voorkeur verdient om één document te presenteren dat bestaat uit een gedragscode én een geschillenregeling. Ten tweede zal er duidelijkheid verschaft moeten worden over wat uiteindelijk de status wordt van de gedragscode/geschillenbeslechting.
- 9.2 Wat het CBF betreft is het voor de huidige Schrijfcommissie ondoenlijk om de huidige concept NFC te herschrijven en terug te brengen tot een beknopt stuk (3 à 4 pagina's) op hoofdlijnen. Er zal derhalve, wat het CBF betreft, een nieuwe Commissie benoemd moeten worden. De leden van deze nieuwe Commissie zullen onafhankelijk moeten zijn om met meer distantie de materie te kunnen bezien. Advocaten – thuis in het franchiserecht – zullen onderdeel moeten uitmaken van een dergelijke nieuwe Commissie.
- 9.3 Als aan bovenstaande voorwaarden is voldaan, kan er aan een NFC gewerkt worden die breed gedragen wordt en die uiteindelijk zal bijdragen aan een betere samenwerking tussen franchisegever en franchisenemer!

Met vriendelijke groet,
Namens het CBF

Myrthe S.J. Steenhuis (voorzitter)

Datum : 28 juli 2015
Aan : de schrijfcommissie NFC
Van : H.G.A.J. (Jeroen) Janssen, Franchise Consultancy Services
Onderwerp : Reactie op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code

Bij deze ontvangen jullie mijn reactie op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code per hoofdstuk. Tot slot volgen enige concluderende opmerkingen en aandachtspunten.

Hoofdstuk 1 definities.

1.1 Het woord "economisch" is hier verwarrend.

De relatie tussen franchisegever en franchisenemer is steeds terug te voeren op enerzijds de (commercieel-)economische gebondenheid/afhankelijkheid en anderzijds de juridische zelfstandigheid van de contractspartijen.

1.2 In de toelichting van de definitie van de franchiseformule kan bij voorkeur worden aangegeven dat het dient te gaan om een *ontwikkelde* franchiseformule.

1.3 Het woord "voortdurend" dient hier geschrapt te worden. Het is niet in overeenstemming met de werkelijkheid/franchisepraktijk te stellen dat franchisegevers voortdurend begeleiden en ondersteunen.

Deze term wordt ook gebruikt bij 2.1 doel: ondersteund met voortdurende en ...

1.4 Is de franchisenemer wel *economisch* zelfstandig? Hij is juridisch zelfstandig, maar hij is economisch in meer of mindere mate afhankelijk van de franchisegever.

Waarom is het begrip zorgplicht van de franchisegever niet omschreven?

Hoofdstuk 2 Algemene principes

2.1 Doel van de samenwerking

Wat wordt bedoeld met "evenwichtige" samenwerking. Het woord evenwichtig wordt niet toegelicht. Franchisegever en franchisenemer dienen te streven naar een actieve en loyale samenwerking.

Afgevraagd moet worden of het doel van de samenwerking te allen tijde moet zijn om partijen in staat te stellen om winst te maken. Toegevoegd kan worden dat ook het nastreven van continuïteit een van de doelstellingen is van beide partijen of het binnen redelijke termijn genereren van een ondernemersinkomen.

2.3 De 18 benoemde verplichtingen in artikel 2.3 gaan volgens een aantal franchisegevers veel te ver, zijn te specifiek en zijn geen algemene principes meer. Geadviseerd wordt om de algemene principes terug te brengen tot een aantal basisnormen. De verplichtingen benoemd in artikel 2.3 onder 1, 4, 6, 8, 9, 10, 11 t/m 16 en 18 dienen anders geformuleerd te worden, dan wel niet te worden benoemd.

2.4 Wat opvalt is dat er onder 2.4 vooral inspanningsverplichtingen voor de franchisenemer gelden. Het gewoon volgen van de franchiseformule en het betalen van periodieke vergoedingen dienen benoemd te worden als verplichtingen van de franchisenemer.

Drie belangrijke verplichtingen van de franchisenemer ontbreken:

1. Franchisenemer dient zich in te spannen om zijn bedrijfsvoering te exploiteren in overeenstemming met de franchiseformule van franchisegever.
2. Franchisenemer dient redelijke instructies op te volgen die de franchiseformule voorschrijft met betrekking tot zijn bedrijfsvoering en de instandhouding van de uniformiteit en reputatie van het franchisenetwerk.
3. Franchisenemer zal de franchisegever de overeengekomen vergoedingen dienen te betalen.

2.6 In de praktijk zijn strak geformuleerde bedrijfsconcepten (hard franchise) bestendig gebruik, waarbij de franchisenemer vooral de franchiseformule strikt dient te volgen. De set van elf (11) principes inzake communicatie en overleg zullen door veel franchisegever als belemmerend worden ervaren.

Hoofdstuk 3 Werving, publiciteit en wederzijdse informatievoorziening/plicht.

Geadviseerd wordt de precontractuele informatie *als geheel te bundelen* in een zogenaamde 'Franchise Informatie Document (FID)'.

Het FID dient *compleet, tijdig* te worden aangeleverd en *adequate informatie* te verschaffen zodat franchisenemer, naast eigen onderzoek en indien gewenst extern advies een afgewogen beslissing kan nemen over het al dan niet aangaan van de franchise-overeenkomst en onder de betrokken voorwaarden.

3.5 Voorstel aanvulling: Franchisegever en franchisenemer dienen elkaar gedurende de overeenkomst tijdig te informeren en te voorzien van alle informatie waarover zij beschikt en die de andere partij nodig heeft om de doelstellingen van de overeenkomst te realiseren.

Hoofdstuk 4 De franchiseovereenkomst

In plaats van industriële of intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever kan gesproken worden over de intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever.

4.6 Aan de lijst van onderwerpen dient een regeling inzake geschillenbeslechting te worden toegevoegd.

Concluderende opmerkingen en aandachtspunten

De voorliggende inhoud van de consultatieversie treedt op onderdelen te veel in detail. Hoofdstuk 2 gaat vooral over verplichtingen en in mindere mate over principes. De Algemene principes zouden beperkt moeten worden. De veelheid van (ook specifieke) verplichtingen voor franchisegever in par. 2.3 en 2.6 strekken niet altijd tot voordeel van het franchise business model en de franchisesamenwerking.

Wellicht kan worden volstaan met het formuleren van enkele algemene principes. Twee voorbeelden van algemene principes zijn:

I. Franchisegever dient de franchisenemer het recht te verlenen gebruik te maken van de 1. intellectuele eigendomsrechten 2. te voorzien van knowhow en 3. assistentie voor zover dit noodzakelijk is om zijn franchiseonderneming te exploiteren.

II. De franchisesamenwerking brengt voor franchisegever en franchisenemer, naast het behartigen van individuele ondernemingsbelangen, een loyaliteitsverplichting met zich mee jegens het franchisenetwerk. Deze loyaliteitsverplichting bestaat uit twee elementen: 1. de positieve plicht zich in te spannen voor het handhaven van de identiteit, uniformiteit en kwaliteit van de franchiseformule en 2. de plicht zich te onthouden van een handelen of nalaten waardoor schade wordt berokkend aan het franchise netwerk.

- Afgevraagd dient te worden of er in voldoende mate rekening is gehouden met de grensoverschrijdende franchisesamenwerking (master en direct franchise)
- De Nederlandse Franchise Code dient de marktwerking van het franchisen niet te frustreren, maar een bijdrage leveren aan het welslagen van de samenwerkingsvorm.

Ministerie van Economische Zaken
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

Per e-mail: consultatieNFC@minez.nl

Datum: 28 juli 2015
E-mail: bestuur@vereniging-dfa.nl

Betreft: Reactie van het Bestuur van de Vereniging voor Distributie, Franchise en Agentuur (“Vereniging DFA”) op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code d.d. 16 juni 2015

Geachte mevrouw, meneer,

Naar aanleiding van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code d.d. 16 juni 2015 (NFC) berichten wij u als volgt.

Allereerst willen wij onze verbazing uitspreken over het feit dat de consultatieperiode een zeer korte termijn behelst van slechts 6 weken, midden in de zomervakantie. Dit is naar onze mening een te korte periode om alle belanghebbenden de kans te geven de NFC te lezen, zich hieromtrent een oordeel te vormen en hierop een formele reactie te geven. Een rondgang langs diverse franchise experts (zowel in-house juristen bij franchiseformules als advocaten die zich specialiseren in franchise) leert ons dat een groot deel mede gezien de vakantieperiode (nog) niet de kans heeft gehad zich hierin te verdiepen. Nu de opdracht van de Minister was een “breed draagvlak” te creëren voor een gedragscode, lijkt dit niet te rijmen te zijn met deze korte en ongelukkig geplande consultatieperiode. In dat kader roepen wij op tot een verlenging van de consultatieperiode tot 1 januari 2016.

Ten tweede begrijpen wij dat de rechtskracht en de geschillenregeling verband houdende met de NFC nog niet bekend is gemaakt. Naar onze mening is het niet mogelijk om een goed oordeel te vormen en geven omtrent de NFC zolang deze cruciale componenten nog niet duidelijk c.q. bekend gemaakt zijn.

In dat kader roepen wij niet alleen op tot een verlenging van de consultatieperiode, maar tevens tot het op korte termijn bekend maken van zowel de rechtskracht als geschillenregeling ten aanzien van de NFC, zodat deze in samenhang met elkaar kunnen worden beoordeeld.

Ten derde vragen wij ons af in hoeverre alle belanghebbenden daadwerkelijk bereikt zijn en vragen wij in het bijzonder aandacht voor buitenlandse in Nederland opererende franchiseformules. De indruk bestaat dat zij niet, althans niet actief, zijn betrokken bij het consultatieproces hetgeen wat ons betreft onwenselijk is.

Ten vierde vragen wij ons af in hoeverre het tot nu toe gevolgde proces transparant en zorgvuldig is geweest; welke partijen (adviseurs en belanghebbenden) hebben tussentijds al input kunnen aanleveren en welke partijen kunnen dat alleen in de huidige consultatieperiode? Welke belangen zijn er tot nu toe behartigd en door wie? Is het wel wenselijk dat een deel van de adviseurs / belanghebbenden dit op een niet transparante wijze heeft kunnen doen en vervolgens gedurende de consultatieperiode degenen die reageren met naam en toenaam bekend zullen worden gemaakt?

Ten slotte hebben ook wij, bestuursleden van de Vereniging DFA, ons nog onvoldoende kunnen verdiepen in de inhoud en consequenties van de NFC – wegens de ongelukkig geplande consultatieperiode en ook vanwege het feit dat zowel de rechtskracht als de geschillenregeling nog niet bekend zijn gemaakt. Tevens hebben wij om die reden nog geen kans gezien om onze leden hierover te raadplegen. Niettemin hebben wij op dit moment al wel een aantal zorgen en vragen over de inhoud van de NFC, die wij graag willen inbrengen. Dit zijn de volgende:

1. De NFC lijkt voor een (groot) deel invulling te geven aan wat normaliter door partijen zelf in een franchiseovereenkomst wordt geregeld. Is dat wel de bedoeling van een “gedragscode”?
2. Kan de franchiseovereenkomst – delen van – de NFC uitsluiten als partijen hiervan afwijkende afspraken maken c.q. reeds hebben gemaakt?
3. De NFC lijkt franchisenemers het recht te geven mee te beslissen over belangrijke (majeure) aangelegenheden. In hoeverre is aandacht besteed aan de consequenties hiervan en over de beperking van formules in hun mogelijkheden tot vernieuwing?

4. In hoeverre is onderzoek gedaan naar of zijn gedachten gevormd over de invloed die uitgaat van een code zoals deze op de concurrentiepositie van Nederland, mede gelet op de vele poldergedachten die in de NFC zijn verwerkt?
5. Waarom wordt in deze internationaal opererende samenleving met alomtegenwoordige elektronische middelen nog een Nederlandse taal versie van de overeenkomst vereist en worden er in de NFC vaak schriftelijkheidseisen gesteld?
6. Waarom is ervoor gekozen een aansprakelijkheidsuitsluiting niet toe te staan, terwijl ons Burgerlijk Wetboek een zodanige uitsluiting bij B2B overeenkomsten in de regel toestaat en 'slechts' een beroep daarop in bepaalde omstandigheden naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar acht?

Alhoewel wij het initiatief onderschrijven om te onderzoeken of tot een breed gedragen gedragscode kan worden gekomen, concluderen wij dat:

- i. de consultatieperiode voor de huidige consultatieversie (veel) te kort is,
- ii. de rechtskracht en geschillenregeling nog onbekend zijn,
- iii. het maar zeer de vraag is of alle belanghebbenden bereikt zijn,
- iv. het proces tot nu toe niet transparant is geweest en wij ons zorgen maken over de zorgvuldigheid; en
- v. wij na een eerste bestudering van de NFC een aantal belangrijke vragen hebben,

welke zaken er gezamenlijk toe leiden dat ons eerste oordeel over de inhoud van de huidige NFC negatief is. Wij menen dat zowel het proces rondom de totstandkoming als de inhoud van de NFC (te) veel vragen oproept die op zijn minst eerst beantwoord zouden moeten worden.

Wij zijn uiteraard beschikbaar tot een nadere toelichting van bovenstaand en bieden voorts onze medewerking aan om, desgewenst, een bijdrage te leveren aan de totstandkoming van een evenwichtige en breed gedragen gedragscode.

Hoogachtend,

Tessa de Mönnink, Jaap van Till, Eva Beekman en Tycho de Graaf
Bestuur van de Vereniging DFA

CIEP / Impulsus Personal Quality & Results

Hierbij de kanttekeningen en wensen op de consultatieversie van de franchisecode van Impulsus Personal Quality & Results, sinds 1997 franchisegever van de franchiseformule CIEP.

- 1.1. 2^e regel toevoegen 'onder voorwaarden' na (de franchisenemer)
- 1.2. De eerste regel wijzigen 'digitaal kopen, verkopen, doorverkopen, **leveren** of produceren
- 1.3. een komma tussen specifieke en technische (laatste regel) na 'diensten' toevoegen 'te leveren'. En 'in het contractgebied' zou ik graag tussen haakjes zien want onze formule kent geen contractgebied. Wel een exclusieve dienstverlening die we willen beschermen.
Derde alinea eerste/tweede regel: staat gedurende een bepaalde tijd en in een bepaald gebied, graag wijzigen in: gedurende een bepaalde tijd en in **of op** een bepaald gebied
- 1.8. b. voor ons niet toepasbaar omdat de pilotfranchisenemer onderdeel is van de franchisegever
- 2.3. pagina 6 eerste alinea op concreet schriftelijk verzoek van franchisenemer etc. volgens mij niet alleen op verzoek van de franchisenemer, maar ook ongevraagd moet de franchisegever aanbevelingen kunnen doen als omzet en winst van een franchisenemer achterblijven. Herformuleren: Zowel op concreet schriftelijk verzoek van franchisenemer, maar ook ongevraagd, etc.
- 2.4. ik maak bezwaar tegen het woord zorgplicht. Franchisegever hoeven niet te *zorgen* voor franchisenemers. De franchisegever heeft wel verantwoordelijkheden die helder en duidelijk zijn omschreven en die moeten worden nagekomen. En dit geldt ook voor de franchisenemer. Ik zou punt die dan ook graag willen herformuleren als volgt:
'franchisegever op de hoogte te stellen van eventuele substantieel en structureel achterblijvende resultaten zodat tijdig corrigerende en preventieve maatregelen genomen kunnen worden zowel door de franchisenemer als door de franchisegever.'
- 3.6. a. ik vind dat het bij de voorbereiding van de franchisenemer hoort om gepubliceerde cijfers op te vragen als hij of zij die in wil zien. Ik ben het ermee oneens dat de franchisegever die moet verstrekken.

d. ik vind het over de top om van alle franchisenemers de vestigingsadressen en adres- en contactgegevens te moeten verstrekken. Zeker indien zoals in onze formule er geen sprake is van contractgebieden is het niet relevant om vestigingsadressen te verstrekken.
Herformuleren graag als volgt: een actueel overzicht van aangesloten franchisenemers met telefoonnummers en e-mailadressen

e. misschien heel relevant in retail, maar in dienstverlening, waar het resultaat grotendeels afhankelijk is van de inzet, kennis en kunde van de franchisenemer zelf, zijn prognoses nauwelijks te geven.

Je kunt hoogstens aangeven wat historische of huidige resultaten van franchisenemers zijn met het voorbehoud dat ook elke franchisenemer andere doelstellingen, behoeften en omstandigheden heeft waar wat zij bereiken op is gebaseerd.

f. ook niet toepasbaar op de wijze zoals nu verwoord. Andere woorden als het gaat om dienstverlening.

Voorts vraag ik me af hoe deze code van toepassing is op bestaande franchiseovereenkomsten.

En aangezien de meeste punten van belang zijn om in orde te hebben aan de voorkant van een franchiseovereenkomst, vraag ik me af hoe u wilt vaststellen of de randvoorwaarden voor nieuwe franchisenemers inderdaad in orde zijn. Met andere woorden: hoe stelt u zich toetsing voor? Indien u daarover van gedachten wilt wisselen, wil ik daar graag een bijdrage aan leveren.

Ik hoor graag wat u met één en ander doet.

Met vriendelijke groet,
Gery Groen
M +31 6 5471 5143

Gery.Groen@ciep.com



De Pannekoekenbakker

Geachte heer, mevrouw,

Hierbij heb de reactie namens de Pannekoekenbakker organisatie op de consultatie versie van de Nederlandse Franchise Code.

De Pannekoekenbakker is een franchise organisatie met 17 vestigingen.

Artikel 2.3. Verlenging van een franchise overeenkomst niet op onredelijke gronden te weigeren.

Indien er een contract is afgesloten voor een bepaalde tijd (bijv. minimaal 10 jaar) dan zou het de franchisegever vrij moeten zijn om de overeenkomst niet te verlengen tenzij anders is overeengekomen. Het zou dan wel redelijk zijn dat deelnemer in de zelfde branche zijn zaak kan voortzetten met de verplichting om geen gebruik van naam logo, en knowhow van de franchise organisatie te mogen maken.

Met vriendelijke groet,
Joop Jongerius, Voorzitter Stichting Founding Father van de Pannekoekenbakker

Praxis DHZC BV

Goedemiddag,

Onderstaand opiniestuk geeft zeer goed de knelpunten aan die ik volledig onderschrijf. Bij deze dit stuk graag gebruiken als input namens Praxis DHZC BV. Voor de duidelijkheid hecht ik er aan te vermelden dat Tessa de Monnik op generlei wijze bij Praxis of aan Praxis gelieerde vennootschappen is verbonden.

Met vriendelijke groet,
Joost de Beijer
Algemeen Directeur Praxis DHZC BV

Vereniging van Gall & Gall Franchisenemers

L.S.

Op 22 juli 2015 zond de Vereniging van Albert Heijn Franchisenemers VAHFR haar reactie op de consultatieversie van de franchisecode.

Namens het bestuur van de Vereniging van Gall & Gall Franchisenemers bericht ik u, uitdrukkelijk namens haar voorzitter de heer C.H.G. van der Poel, dat ook de Gall & Gall Vereniging, haar bestuur en haar leden volledig achter de reactie van haar zustervereniging de VAHFR staan, deze reactie uitdrukkelijk integraal ondersteunen en deze te beschouwen als mede ingediend namens de Vereniging van Gall & Gall Franchisenemers. Wij verzoeken u daar goede nota van te nemen.

Met vriendelijke groet,

Ton Croiset van Uchelen

Directeur Bestuursbureau
Vereniging van Albert Heijn Franchisenemers
(in dezen handelend namens de vereniging van Gall & Gall Franchisenemers)
cell: 0654-237785
mail: ton.vanuchelen@vahfr.nl
adres: Blekerijlaan 1, 3447 GR Woerden
Tel: 0348-419771 (via Vakcentrum)

Abacus

Geachte dames en heren,

Als vertegenwoordiger van een buitenlandse franchiseorganisatie volg ik al op serieuze wijze de discussie over de voorgestelde NFC. Tot heden heb ik niet gedurfd mijn mening daarover te uiten. Weliswaar kan ik als Duitser die in Nederland een franchiseformule beheert en uitbaat, een dergelijke tekst enigszins verstaan en begrijpen. Maar ik voel me helemaal niet in staat, mijn bedenkingen op juridisch gegronde manier uit te drukken.

Daarom ben ik blij dat ik vandaag een reactie van de NFV op tafel kreeg. Ik wil me graag bij dit document aansluiten, dat u ongetwijfeld ook zult hebben ontvangen. Tevens vraag ik om begrip dat ik mijn eigen mening uit door bepaalde door de NFV aangehaalde aandachtspunten te onderstrepen.

In het bijzonder vind ik de volgende punten uit de reactie van de NFV belangrijk:

Punt 2. De vraag naar de (geplande) status NFC is voor mij alles behalve goed beantwoord.

Punt 3. De belangen van internationale franchiseformules vind ik überhaupt niet terug in de NFC. Voor mij moet deze code niet in het Engels; voor mijn moederformule in Duitsland wel.

Punt 4. Wij zijn nu al eenmaal in Nederland bezig, daarom is de vraag naar de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats voor ons niet meer van toepassing. Maar ik vind het niet eerlijk dat de spelregels alsnog ten nadeel van franchisegevers veranderd moeten worden.

Punt 5. Wij als internationaal agerende franchiseformule hanteren een eerlijke franchiseovereenkomst die wij ook naleven. De positieve verwachtingen zijn bij ons verwerkt in de schriftelijke stukken en ook in het dagelijkse zakendoen. Indien wij onze houding bij het aangaan van contracten met nieuwe franchisenemers zouden moeten aanpassen aan de geest van de NFC, zou er onnodig wantrouwen van beide partijen worden opgeroepen.

Punten 7 en 8. De code is naar mijn mening niet doeltreffend geformuleerd. Dat heeft de NFV in haar document best uitgedrukt. De NFC is naar mijn mening geschikt om advocaten een leven lang bezig te houden.

Punt 9. Dit is voor mij de belangrijkste. Ik zal nooit ondertekenen dat de franchisegever zich in de beschreven mate moet blootstellen aan een kandidaat franchisenemer. Wat is met de economische/psychologische/familiale situatie van de kandidaat franchisenemer? Mag ik als franchisegever van alle deze dingen uitsluitend vragen aan de kandidaat? En wat als hij liegt? Voor mij zijn de voorgestelde bepalingen voor de precontractuele fase gewoon niet aanvaardbaar. Zij zijn in eclatante mate in onevenwicht. Er is geen sprake van balans. En als er een balans alsnog ingebouwd zou worden, dan komt weer punt 5 kijken, wederzijds wantrouwen i.p.v. het nodige vertrouwen in een franchiserelatie.

Punt 10: Jawel, mijn reactie is negatief. Ik zou de NFC in de voorgestelde vorm niet willen toepassen.

Hoogachtend,
H.W.M. Wyes



franchisecentrale Nederland

Ministerie van Economische Zaken
consultatieNFC@minez.nl

Briefnummer
15/11.084/EB

Den Haag
4 augustus 2015

Onderwerp
Reactie concept Nederlandse Franchise
Code

Telefoonnummer
070-3490321
E-mail
brake@vnoncw-mkb.nl

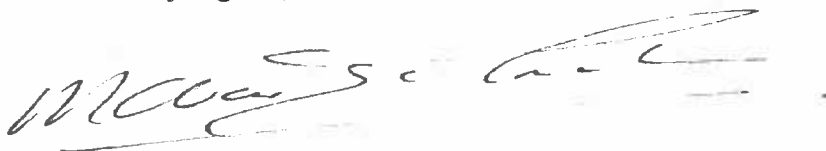
L.S.,

MKB-Nederland heeft met veel interesse kennis genomen van de conceptversie van de Nederlandse Franchise Code. Wij zijn verheugd dat franchisegevers én franchisenemers met elkaar in dialoog zijn getreden om te komen tot een breed gedragen code, die bijdraagt aan eerlijke handelspraktijken en het concurrentievermogen van dit business model in Nederland versterkt.

Voor mkb-bedrijven die als franchisenemer opereren is het van belang dat de samenwerking tussen partijen duidelijk en evenwichtig is, zowel bij het aangaan, uitvoeren en ontbinden van een franchiseovereenkomst. Het komt nog te vaak voor dat franchisenemers zich gedwongen voelen door de franchisegever. De concept-code die nu voorligt is daarom een goede en belangrijke stap. Voor meer gedetailleerde opmerkingen op de code zelf verwijzen wij graag naar de reacties van onze leden.

Maar we zijn er nog niet. De code zal afgemaakt moeten worden met voldoende draagvlak aan zowel de zijde van franchisegevers als franchisenemers. Ook zal er een goede vorm van geschilbeslechting moeten komen, en de naleving van de code moet geborgd worden. Waar mogelijk werken wij graag samen om dit te bewerkstelligen.

Met vriendelijke groet,



Michaël van Straalen
voorzitter

Vakcentrum Kaas en Delicatessen

Geachte mevrouw, mijnheer,

Graag maken wij namens Kaas- en Delicatessenwinkels Nederland van de gelegenheid gebruik om te reageren op de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC). Binnen de Kaas- en Delicatessenwinkels heerst er veel ongenoegen bij franchisenemers, daarom achten wij deze code zeer wenselijk.

Wij stellen het op prijs dat er een consultatieversie ligt. Wij staan positief tegenover de code. Deze code is een belangrijke eerste stap. Het is echter wel belangrijk dat de code een wettelijke verankering krijgt. Free riders moeten worden voorkomen! De enige mogelijkheid die wij daarom zien is te zorgen voor een wettelijke borging.

De urgentie van implementatie van deze code is groot; wij dringen aan op een zo spoedig mogelijke implementatie. Vertraging is wat ons betreft ongewenst. Wij vertrouwen er op dat onze reactie meegenomen wordt in uw overwegingen.

Met vriendelijke groeten,

Uit naam van Piet Renkema
Voorzitter Vakcentrum Kaas en Delicatessen

Spar Detaillisten Cooperatie

Geachte schrijfcommissie,

Aan deze consultatieversie is lang gewerkt, o.a. in opdracht van het hoofdbestuur van het Vakcentrum waarin ook de Spar Detaillisten Coöperatie is vertegenwoordigd. Daarom staat de S.D.C. er positief tegenover. Het is echter wel belangrijk dat deze code een wettelijke status krijgt, ondanks deze eerste belangrijke stap die is gezet. Er zijn nog te veel franchisegevers die geen lid zijn van de FNV, zoals o.a. onze franchisegever, Spar Holding BV. De passage over inzicht in de financiële begroting, die door FG aan FN overlegd dient te worden, kan worden aangescherpt. Onze ervaring uit de praktijk is dat (aspirant) ondernemers vaak niet over voldoende onderbouwde informatie beschikken.

Hopende u hiermede voldoende e hebben ingelicht,

Namens de Spar Detaillisten Cooperatie,

Albert-Jan Kleis
Voorzitter

Bestuur Franchise Vereniging Bruna

Geachte heer, mevrouw,

Naar aanleiding van een schrijven, welke wij mochten ontvangen van zowel het Vakcentrum als van Faned, waarin de consultatieversie van de NFC nader werd toegelicht, ontvangt u hierbij onze reactie.

Als bestuur van de franchisevereniging van Bruna kunnen wij achter de consultatieversie van de NFC staan. Wij juichen het toe, dat een dergelijk initiatief genomen is om meer duidelijkheid te creëren tussen franchisegevers en franchisenemers.

We zouden er de voorkeur aan geven als de NFC voor alle betrokken partijen, zoals aangegeven in de NFC, zou gelden. Het is wenselijk, dat er een "wettelijk haakje" komt om te voorkomen dat er "free-riders" ontstaan.

Wij zien dan ook met belangstelling de reactie van minister Kamp op de consultatieversie van de NFC tegemoet.

Met vriendelijke groet,

Bestuur Franchise Vereniging Bruna
Postbus 67
3480 DB Harmelen
secretariaat@fvbruna.nl

Miriam Talhi, jurist Bestemmingsburo

Geachte Commissie,

Vanuit de juridische praktijk is mij gebleken, dat in franchiserelaties niet altijd een evenwichtige samenwerking tussen franchisegevers en nemers is gewaarborgd. Alhoewel de franchiserelatie vanuit juridisch oogpunt in beginsel gezien wordt als een relatie van gelijke partijen, blijkt dit in de praktijk, waarin de franchisegevers vaak grote (multi nationale) ondernemingen zijn en franchisenemer klein, er één van ongelijkheid. Dat de Franchise Code op dit punt een verbetering beoogt, kan ik dan ook meer dan toejuichen.

Of de Franchise Code deze ongelijkheid opheft en afdoende bescherming biedt aan de franchisenemer, is daarbij de vraag. Hieronder zal ik trachten aan te geven waar de Code vragen opwerpt en waar deze in mijn ogen niet ver genoeg gaat.

Het is mij onduidelijk hoe er moet worden omgegaan met **lopende contracten** welke afwijken van de Code?

Moeten deze daaraan worden aangepast? Of geldt de Code alleen voor nieuw te sluiten franchiseovereenkomsten?

De Franchise Code bepaalt onder 4.6 dat de franchiseovereenkomst een bepaling dient te bevatten omtrent de **toepassing van Code**.

Hieruit meen ik niet af te kunnen leiden dat de Code **dwingend** is voorgeschreven. Kan een franchisegever ook expliciet bepalen dat de Code niet van toepassing is? En in het verlengde hiervan, wanneer een franchiseovereenkomst afwijkt van de Code, welke consequenties heeft dit dan in een eventuele rechterlijke procedure? Prevaleert in zo'n geval de contractsvrijheid, welke tot nu toe lijdend was, of zal de rechter de Code in de overeenkomst lezen?

De Franchise Code gebiedt de franchisegever, de verlenging van de franchiseovereenkomst niet op **onredelijke gronden** te weigeren.

Ook het sluiten van een tweede of volgende franchiseovereenkomst met een bestaande franchisenemer mag niet op onredelijke gronden worden geweigerd.

Onduidelijk is wat er onder *onredelijke gronden* wordt begrepen (2.3)? De Toelichting zwijgt op dit punt.

Wat voor de een onredelijk is voor de ander redelijk. Het zou fijn zijn als dit punt nader zou worden uitgewerkt.

Onder 4.6 is bepaald dat **bepalingen over de beëindiging** niet in de franchiseovereenkomst mogen ontbreken.

In de toelichting wordt hierover aangegeven dat er bijvoorbeeld aandacht dient te

worden besteed aan eventuele vormen van **goodwill**, verdeling van de **opgebouwde waarde** en/of **terugkoopregeling**.

In mijn ogen dient het belang van een expliciete regeling van deze punten in de franchiseovereenkomst **nog beter benadrukt** te worden in de Code. En niet enkel als voorbeeld in de toelichting.

Zodat voorkomen wordt dat de franchisegever zich na het einde van de rit **onrechtmatig verrijkt** met hetgeen de franchisenemer in al die jaren heeft opgebouwd.

De Franchise Code benadrukt dat Franchise moet worden gezien als een samenwerking tussen **twee zelfstandige ondernemers** (1.1.).

In dat kader moet een franchisecontract waarborgen dat **de waarde** die de franchisenemer heeft opgebouwd aan hem toekomt. Dit is **meer dan** het terugverdienen van zijn initiële investeringen.

Mocht u naar aanleiding van mijn commentaar een nadere toelichting wensen, dan verneem dat graag.

Met vriendelijke groet,

mr Miriam Talhi

Detaillistenvereniging Coop Supermarkten

Goedenavond,

Wij als dagelijks bestuur van de DTV Coop Supermarkten hebben de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code ontvangen en behandeld

Wij hebben hier verder geen op of aanmerking over, ziet er keurig en uitgebreid uit. onze waardering voor het opstellen hiervan.

Ondernemende groet namens DTV Coop

Doede Simonides
voorzitter DTV Coop.

Ad Bergwerff, Bergwerff Slagerijen

Goedendag,

Met grote voldoening heb ik het rapport gelezen!

Eindelijk ligt er nu een voorstel waarin ik me volledig kan vinden!

Ik spreek dan ook de wens uit dat deze code leidend mag zijn voor alle partijen, en duidelijkheid biedt bij onderhandelingen.

Dank aan diegenen, die vasthoudend aan dit concept hebben gewerkt!

Met vriendelijke groet,

Ad Bergwerff



Bergwerff's Slagerijen
Ebweg 30
2991 LT Barendrecht
T 010-4163357
F 010-4161048
ad@bergwerffs-slagerijen.nl

Veelzijdig in vers

Subway International B.V. (SIBV)

Geachte heer of mevrouw,

namens de franchisegever Subway International B.V. (SIBV) schrijf ik u met betrekking tot de consultatieversie van de Nederlandse franchisecode. Graag wil ik u bedanken voor het bieden van de mogelijkheid om de franchisecode te bestuderen en onze suggesties en opmerkingen te horen. Wij zijn groot voorstander van een dergelijke franchisecode.

Om te beginnen zou ik graag de reikwijdte en toepassing van deze code verduidelijkt willen zien. Is deze code bedoeld voor exterritoriale toepassing? Ik raad aan om dit te verduidelijken in de code.

De omschrijving van de code is enigszins algemeen en breed, dit heeft als resultaat dat enkele bepalingen onduidelijk zijn en de toepassing ervan onzeker is. Hieronder zal ik enkele voorbeelden geven. Bovendien, lijkt het mij behulpzaam als de bijgaande toelichting gedetailleerder zou zijn en deze extra informatie en verduidelijking zou verschaffen voor iedere paragraaf van de code.

Graag geef ik u mijn specifieke opmerkingen, vermeld per hoofdstuk en paragraaf, in het onderstaande:

Hoofdstuk 1

- 1.1 Definitie van 'franchise': Deze definitie is kort en ik ben van mening dat deze niet alle onderdelen van een franchise behandelt. Met het oog op Europese uniformiteit, wil ik de suggestie doen om een definitie zoals deze gebruikt wordt in andere Europese franchisecodes over te nemen. Bijvoorbeeld, de British Franchise Association omschrijft een franchise als volgt: <http://www.thebfa.org/about-bfa/code-of-ethics>
- 1.4 Definitie van 'franchisenemer': Deze definitie is op het moment inconsequent met de definitie van 'franchisegever' daar deze begint met 'de (rechts)persoon', terwijl de definitie voor franchisegever omschreven wordt met 'de natuurlijke persoon of rechtspersoon'. Daarom wil ik de suggestie doen om deze twee definities met elkaar in overeenstemming te brengen, bijvoorbeeld door beiden te laten beginnen met 'de natuurlijke persoon of rechtspersoon'.

Hoofdstuk 2

- 2.6 Met betrekking tot de onafhankelijke franchisenemersvereniging, wordt hiermee gerefereerd aan een vereniging binnen het franchise systeem zelf? Zou u verder kunnen bevestigen dat de vorming van een dergelijke vereniging enkel aangeraden wordt, maar niet verplicht is?

Hoofdstuk 3

- 3.6.c. Het zou goed zijn om de reikwijdte van deze sectie te verduidelijken. Wij als franchisegever stellen op het moment informatie over personen met managementsverantwoordelijkheden die werken binnen de verkoopafdeling dan wel betrokken zijn bij de uitvoering van het bedrijf van de franchisenemer. Ook voorzien wij de franchisenemer van informatie met betrekking tot de belangrijkste leidinggevendenden en de directie. Kunt u adviseren of dit voldoende is?
- 3.6.g. Kunt u de reikwijdte van het begrip 'rayon' verduidelijken? Franchisenemers krijgen in ons systeem geen specifiek gebied toegewezen. Wordt met 'het rayon' mogelijk de specifiek locatie bedoeld die door een nieuwe franchisenemer wordt overgenomen?

Hoofdstuk 4

4.3 Welke documenten heeft de term 'contractuele regelingen' betrekking op? Indien een vertaling geleverd wordt, is het dan toegestaan om de Engelse versie leidend te laten zijn?

Als internationale franchisegever sluit SIBV franchiseovereenkomsten over de hele wereld. Gezien de huidige onduidelijkheid in de reikwijdte van de code, zou de vertalingseis potentieel vergaande gevolgen kunnen hebben. Het is onze mening dat het ons is toegestaan om ons te verlaten op lokale marktwensen en/of adviezen van lokale franchiseverenigingen met betrekking tot de noodzaak of behoefte voor vertalingen uit het Engels in markten buiten Nederland.

Bij voorbaat wil ik u bedanken voor uw attentie voor de bovenstaande punten en vragen. Graag verneem ik of u nog iets behoeft van ons.

Hoogachtend,

Natasha Rorrison

Paralegal - Europe

Subway International B.V.

Prinsengracht 13

1015 DK Amsterdam

The Netherlands

phone: +31 (0)20 5317 345

fax: +31 (0)20 5317 301

email: rorrison_n@subway.com

web: www.subway.com

****DISCLAIMER****

The information contained in this e-mail and attachments, if any, is confidential and may be subject to legal privilege. If you are not the intended recipient, you must not use, copy, distribute or disclose the e-mail and its attachment, or any part of its content or take any action in reliance of it. If you have received this e-mail in error, please e-mail the message back to the sender by replying and then deleting it. We cannot accept responsibility for loss or damage arising from the use of this e-mail or attachments, and recommend that you subject these to your virus checking procedures prior to use. Thank you.

SUBWAY INTERNATIONAL B.V. is a private limited liability company, registered in Amsterdam, the Netherlands, under Kamer van Koophandel registration number 33293820, with registered office located at Prinsengracht 13, 1015 DK, Amsterdam.

Halfords 2.0 BV

Geachte heer / mevrouw,

De franchisenemers onderstrepen het belang van een franchiserelatie op gelijkwaardige uitgangspunten. Een gedragscode die de positie van de franchisenemer in toenemende mate versterkt kan hier een belangrijke bijdrage aan leveren.

Merkwaardig genoeg is er bij het vormgeven van de huidige regelingen uitsluitend aandacht voor de bescherming van de belangen van de franchisegever. Veel van deze (wettelijke) beschermingsconstructies (bv. een non-concurrentie beding of een verplichte afname) zijn ingegeven uit het feit dat de franchisegever een gerechtvaardigd belang heeft bij het beschermen cq. bevorderen van de uniciteit van de formule. Toepassing van deze beschermingsconstructies brengt per definitie een zekere mate van “on-balans” in de relatie. Het is goed dat er daardoor ook aandacht wordt besteed aan de belangen van de franchisenemer.

Vaak vertrouwen de franchisenemers op de professionaliteit van de franchisegever en de continuïteit van de formule. Door betaling van bijv. een franchisevergoeding (franchisefee) zorgen franchisenemers dat de franchisegever zijn organisatie verder kan verbeteren. Dat is geen garantie op succes. Sterker nog, het kan ook misgaan bij de franchisegever. Het verleden bij Halfords en andere franchiseformules heeft dit bewezen.

Het is daarmee van belang dat er in de Code meer aandacht komt voor de situatie van franchisenemers die te maken krijgen met een faillissement van de franchisegever. In feite zouden de franchisenemers in die situatie (net als bij “het omvlaggen van formules”) niet in een nadeliger positie mogen belanden. Dat kan wellicht bereikt worden door de franchisenemers gezamenlijk een “eerste recht van koop” te geven op de franchiseformule in geval van faillissement van de franchisegever. In dat kader verdienen de “huurrechten”, die veelal via de franchisegever lopen, eveneens de aandacht. Franchisenemers dienen in een geval van faillissement als onderhuurder niet afhankelijk te zijn van de wil van de franchisegever cq. belegger. Wellicht kan de wettelijke indeplaatsstellingsprocedure (7:307 BW) hier soelaas bieden.

Er zijn diverse redenen te bedenken waarom de continuïteit van de franchisenemer in geval van faillissement van de franchisegever redelijk belang dient. Ten eerste hebben de franchisenemers door de betaling van franchisefee (mede)geïnvesteed in de franchiseformule. Ten tweede hebben de franchisenemers, niet in de laatste plaats, geheel voor eigen rekening en risico in een eigen franchiseonderneming geïnvesteed die door het faillissement van franchisegever verworpen is tot een res nullius.

Evenzo zijn er situaties denkbaar waarbij de franchisegever wanprestatie pleegt, althans onvoldoende de belangen van franchisenemers beschermt. Ook in die gevallen zijn wij er voorstander van om de positie van franchisenemers te versterken. Zo zou overwogen kunnen worden, te bepalen dat een non-concurrentiebeding zijn werking verliest, ingeval van wanprestatie van de franchisegever.

Een andere mogelijkheid is bij het aangaan van een non-concurrentiebeding, partijen te verplichten om vooraf schriftelijk de “zwaarwegende belangen” voor een non-concurrentiebeding te laten formuleren (gelijk aan de Wet Werk en Zekerheid). De

franchisegever dient deze belangen alsdan schriftelijk te motiveren bij het aangaan van het beding. Dit kan in de franchiseovereenkomst zelf of in een bijlage. Deze belangen moeten aan het einde van de franchiseovereenkomst - bij het invoeren van het concurrentiebeding door de franchisegever - nog steeds aanwezig zijn. Als een schriftelijke motivering ontbreekt, is het concurrentiebeding nietig.

Tot slot onderstrepen wij het belang dat deze Code ook voldoende (wettelijk) geborgd moet worden, zodat het onmogelijk wordt dat franchisegevers en/of franchisenemers zich aan de werking van de Code onttrekken. Een "wettelijk haakje" met een laagdrempelige manier van geschillenbeslechting kan hier in belangrijke mate aan bijdragen. Wij roepen u op om hier gevolg aan te geven.

Met vriendelijke groet,

Ad Kimenai
Directeur



Halfords 2.0 B.V. | Wageningsesteenweg 2 | 3903 LA Veenendaal
085-48318110
KvK-nummer: 62133888



MEMO

Aan Ministerie van Economische Zaken
Van De Hypothekers Associatie
Datum 7 juli 2015
Onderwerp Nederlandse Franchise Code
Referentienummer M-0004/KS
Cc Nederlandse Franchise Vereniging

In reactie op de consultatieversie van De Nederlandse Franchise Code vindt u onderstaand onze mening zowel ten aanzien van de inhoud als de gevolgde procesgang.

De inzet was een Nederlandse Franchise Code (NFC) op te stellen die verbonden zou zijn met de Europese Erecode inzake franchising en beter zou aansluiten op de Nederlandse praktijk.

Maar wat is feitelijk de Nederlandse praktijk? Er is o.i. geen Nederlands probleem of marktfaalen in franchising. Geen franchiseformule en geen franchisenemer of franchisegever is het zelfde. Franchiseformules opereren in diverse sectoren, bestaan uit grote en kleine ondernemingen, binnenlandse en buitenlandse ondernemingen. De normadressaten van de NFC zijn dus nogal divers. De NFC moet dan ook flexibel genoeg zijn om toepasbaar te zijn binnen deze diversiteit. De NFC moet flexibel genoeg zijn om toepasbaar te zijn binnen zeer diverse huidige en toekomstige omstandigheden en uitdagingen.

Het is vanuit het ministerie een bewuste keuze geweest om de NFC op deze manier te ontwikkelen. In onze ogen onvoldoende transparant door opstellers die de normadressaten onvoldoende representeren. Het proces om te komen tot de NFC is daardoor niet zorgvuldig genoeg geweest. De legitimiteit en representativiteit van de NFC is onvoldoende geborgd, dan wel twijfelachtig. Uit de eerste reacties op de NFC blijkt ook dat er sprake is van onvoldoende draagvlak. Het gebrekkige totstandkomingsproces van de NFC is naar onze mening uitgemond in een onaanvaardbare uitkomst.

Wij zien wel degelijk het belang van een gedragen NFC. Ons advies is dan ook het proces om te komen tot een NFC te herzien. Zie het huidige document niet als een consultatieversie die begin september 2015 wordt opgevolgd door een definitieve versie, maar zie het als een eerste aanzet voor het voeren van een brede discussie met alle partijen. Voer nu eerst goed het debat. Betrek daarin alle partijen. Dit vergroot de kans op een wel aanvaardbare uitkomst die zorgvuldig tot stand komt en goed wordt vastgelegd.

Wij zien daarbij meer perspectief in het formuleren van normen die een uitkomst helpen bereiken (meer richtinggevend) en minder in normen die de uitkomst bepalen (minder verplichtend). Normen die ruimte laten aan franchisenemers en franchisegever voor individuele afstemming. Minder dwingende regels kunnen leiden tot betere uitkomsten die eerder aanvaard en breed gedragen worden.

Het huidige document is naar onze mening te ver doorgeslagen naar vergaande verantwoordelijkheid voor franchisegever en te weinig voor eigen verantwoordelijkheid en eigen keuze van franchisenemer(s).

Een voorbeeld daarvan is de formulering van de mededelingsverplichting/zorgplicht van de franchisegever en de onderzoeksverplichting van de franchisenemer in de NFC (zie artikel 3.4, 3.6 en 3.7 van de NFC). De franchisegever wordt opgezegd met vergaande resultaatsverplichtingen en een tamelijk generieke zorgplicht. De franchisegever moet onder meer in elk individueel geval vaststellen welke informatie en documentatie nodig is voor de betreffende franchisenemer om tot een goede zorgvuldige beslissing te komen over sluiten franchiseovereenkomst en koop van de franchiseonderneming. Het resultaat moet zijn dat de franchisenemer met volledige kennis zijn ondernemersbesluit kan nemen. De franchisenemer heeft vervolgens maar een beperkte eigen verantwoordelijkheid. Met een marginale toetsing en enige vorm van haalbaarheidsonderzoek is volgens de NFC aan deze verantwoordelijkheid al voldaan.

Als een franchisegever en franchisenemers en collectieven (Franchise Raad, franchisevereniging), bijvoorbeeld vanuit eigen branche en eigen situatie en omvang, een eigen invulling aan de normen willen geven, dan moeten zij die vrijheid in beginsel hebben (contractsvrijheid). Franchisegevers en franchisenemers moeten de ruimte hebben om vanuit hun een eigen perspectief naar de letter en geest van de normen te kijken en te handelen.

Een voorbeeld daarvan is de verplichting om duidelijke afspraken te maken over e-commerce (zie artikel 4.6 van de NFC). Dit is volgens de NFC een essentiële bepaling die niet voor eenzijdige wijziging vatbaar is. Volgens de toelichting moeten kernafspraken altijd 'grondig, helder en transparant' uitgeschreven worden. Indien een franchisegever en franchisenemers van mening zijn dat er geen duidelijke afspraken te maken zijn over e-commerce voor de komende 5 jaren, dan moeten zij naar onze mening ook kunnen volstaan met meer abstracte bepalingen.

Een NFC met normen die bijvoorbeeld informatieverstrekking door franchisegevers en onderzoek door (kandidaat-)franchisenemers in de precontractuele fase bevorderen verdient zeker nader debat. Maar met normen die afspraken tussen franchisegevers en franchisenemers (o.a. franchiseovereenkomsten, huurovereenkomsten, leningsovereenkomsten) rechtstreeks veranderen of ondermijnen schiet de NFC zijn doel voorbij.

C.A. Seip
Directeur Franchise

Koopplein.nl BV

Reactie op concept NFC

Mijne dames en heren,

Bij deze geef ik u mee dat Koopplein.nl BV zich aansluit bij het artikel van mevrouw Tessa de Mönnink van De Grave De Mönnink Spliet Advocaten t.w. ['Nederlandse Franchise Code maakt van franchise vreemde eend in de bijt'](#).

Met name de strekking dat een franchisenemer gezien wil worden als zelfstandig ondernemer maar ondertussen nog meer bescherming (kan gaan) geniet(en) dan een werknemer.

Wanneer een eerlijk en goed uitgelegd concept/ formule tegen een eerlijke en vooraf duidelijke vergoeding wordt aangeboden is het aan de (potentiële)ondernemer om zich hier wel of niet bij aan te sluiten. Het welslagen van een formule ligt voor het merendeel aan de 'vent in de tent'.

Altijd tot nadere toelichting bereid wens ik de commissie veel wijsheid.

Met vriendelijke groet,

Kees-Jaap van der Kooi
algemeen directeur



Postbus 63
1790 AB Den Burg - Holland

Waalderstraat 2
Den Burg

0031 (0)6-54292270
keesjaap@koopplein.nl



***** Koopplein.nl; beste online handelsplatform 2014! *****

Fieldfischer London

Fransocial Forum - International Franchise Association - Netherlands draft Code published

<http://fransocial.franchise.org/communities/community-home/viewthread?MID=3730&GroupId=19&tab=digestviewer&UserKey=a0929bd6-b065-4973-8f2e-4be8d61cb180&sKey=BE577E38077A4DCE8D88>

Hi Benedikt

Can you please share this with the group.

It would be alarming indeed if such a measure had a short consultation period over the summer as is being reported, and if experienced international views were not being sought.

Quite a few businesses decide to withdraw from franchising, and if the extension right meant that they could not because they had to renew agreements, I think the authors are right that will be a serious disincentive for some to franchise in the Netherlands.

Franchisees know, and are advised before they start that their agreements have limited extension/renewal rights, eg 2 or 3 renewals only. The investment is being made in full knowledge of that. Franchisors need an opportunity to change their deals. And to change their franchisees.

Franchisors must be free to change their systems, and may have to wait to introduce major change until the franchisees, one by one, have lost the right to renew.

This sounds like a charter for serious disputes with groups of franchisees.

There will clearly be a need for very experienced mediation and arbitration as a result....

But it will be a bad day for franchising if the contractual disciplines franchisors are able to impose in an environment where their clear contractual rights are interfered with.

Far better for the health of Dutch franchising to introduce a legislated pre-contract disclosure requirement instead which makes clear there are no renewal rights after the express ones. But I fear it may be too late to think that could be lobbied for.

Another way around the "loss of value" issue, if a franchisee whose agreement is going to expire, fears he is going to be deprived of its value as a going concern, is for the law to give him the right to sell, as a properly drafted franchise agreement must usually do, but say that he must be allowed to sell with extended operating term rights - do that a buyer will pay proper value and a bank will finance the purchase.

That is different from saying that the "old and tired" franchisee has a right to renew himself; which would not be good for franchising.

Also, is there an exclusion from the Code for intentional master franchise agreements, as there should be?

And is there an exclusion for big/sophisticated franchisees?

I wonder if this might be an opportunity for the group to express some views in the process?

Of course we could not do so without an English translation. I wonder if one is available yet?

Best wishes

Chris

Chris Wormald

Partner

Co head of franchising

Fieldfisher London

Direct tel (+44) (0)207 861 4299

Mobile (+44) (0) 7872 822359

Van der Heiden Advocaten

Goede morgen,

De schrijfcommissie heel veel werk verricht. De NFC is m.i. een "leidraad" voor een Code.

De volgorde van de hoofdstukken is onlogisch. Een code begint met werving en informatievoorziening en eindigt met post-contractuele bepalingen. In de NFC ontbreekt een geschillenregeling. Ik mis ook een considerans

De definities voldoen niet aan de eis m.u.v. Know How, maar die is letterlijk overgenomen uit de oude franchise EG-verordening 4087/88. De rest is wat vaag. Bijvoorbeeld definitie 1.1. Franchising is geen samenwerking, maar participatie. Verder zijn partijen economisch zeker niet zelfstandig. Franchisenemer is afhankelijk van bank, franchisenemer en toeleveranciers. Franchisegever is economisch volstrekt afhankelijk van de franchisenemers. Dat partijen een ondernemingsinkomen beogen te realiseren is een volstrekt overbodige toevoeging. Daarbij is niet duidelijk wat ondernemingsinkomen nu precies is. Een definitie moet onduidelijkheden wegnemen. In dit geval niet. De ene definitie bevat begrippen die in andere definities weer worden uitgelegd.

Dat een non-concurrentie beding (beter: concurrentiebeding) moet worden gedefinieerd is voor mij niet duidelijk.

M.i dient de woordkeuze aan te sluiten bij bekende juridische woorden en begrippen. De tekst is in het concept te vrijblijvend en laat zeer veel ruimte voor interpretatie(geschillen). Het zou juridischer moeten. Bijvoorbeeld art. 2.6. Franchisegever en franchisenemer erkennen de noodzaak snel en zorgvuldig besluiten te nemen. Deze bepaling zegt niets. Dat het collectief belang prevaleert boven (=dubbel. Prevaleren is al boven) het individueel belang, zal bij menig rechter voor grote vraagtekens plaatsen i v m belangenafweging en de goede trouw van art 6:2 jo 6:248 BW.

Ik stel voor dat de minister een commissie van drie benoemt, om de NFC te herformuleren. Het uitgangspunt is goed. Uiteraard ben ik bereid in de commissie plaats te nemen.

=====
Inmiddels verblijft,
met vriendelijke groet,

A.J.J. van der Heiden h.o.d.n.
Van der Heiden Advocaten
Krugerstraat 140
1782 ES Den Helder
T: 0223-616509
F:0223-620531

Vereniging van ETOS Franchisenemers

L.S.

Op 22 juli 2015 zond de Vereniging van Albert Heijn Franchisenemers VAHFR haar reactie op de consultatieversie van de franchisecode.

Namens het bestuur van de Vereniging van ETOS Franchisenemers bericht ik u dat ook de ETOS Vereniging, haar bestuur en haar leden volledig achter de reactie van haar zustervereniging de VAHFR staan, deze reactie uitdrukkelijk integraal ondersteunen en deze te beschouwen als mede ingediend namens de Vereniging van ETOS Franchisenemers. Wij verzoeken u daar goede nota van te nemen.

Met vriendelijke groet,

Ton Croiset van Uchelen

Directeur Bestuursbureau
Vereniging van Albert Heijn Franchisenemers
(in dezen handelend namens de vereniging van ETOS Franchisenemers)
cell: 0654-237785
mail: ton.vanuchelen@vahfr.nl
adres: Blekerijlaan 1, 3447 GR Woerden
Tel: 0348-419771 (via Vakcentrum)



Retail synergy

Ministerie van Economische Zaken
Directoraat-generaal Bedrijfsleven & Innovatie
t.a.v. de Directie Ondernemerschap
Postbus 20401
2500 BD DEN HAAG

Geachte heer, mevrouw,

Hierbij willen wij, Retail Synergie B.V., bezwaar maken tegen het gepresenteerde consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code.

Retail Synergie is een van de kleinere franchise organisaties van Nederland en is franchisegever van KlusWijs (33 bouwmarkten) en Welcom (16 telecom winkels). Daarnaast zijn wij de backoffice van Circuit, Quality Centers en XBA. Totaal werken wij voor 200 bedrijven en verzorgen diensten welke een individuele ondernemer niet kan realiseren omdat de knowhow ontbreekt dan wel omdat de financiële lasten ervan voor het individu te hoog zijn.

Het concept van de NFC is in onze beleving volstrekt onwerkbaar en onrealistisch geformuleerd. Natuurlijk maken wij goede, duidelijke afspraken met onze franchisenemers. Dat is in ieders belang. Onrust in een groep is altijd slecht voor alle betrokkenen en rechtszaken hebben wij dan ook nooit. Maar met deze nieuwe franchise code gaan die er wel komen want zowel wij als franchisegever als onze franchisenemers gaan zich hier nooit aan houden. Dus wat is dan de waarde van het document?

Ik geef u slechts één voorbeeldje:

Artikel 2.3 De franchisegever dient:

- Gedurende een redelijke periode aantoonbaar een zakelijk concept met succes te hebben toegepast, alvorens de franchiseformule te beginnen.

Zowel de KlusWijs alsmede de Welcom ondernemers waren beide voorheen aangesloten bij andere franchise organisaties. Daar zijn de beide groepen met ca. 10 ondernemers opgestapt en hebben ons gevraagd om voor hen een nieuw concept te bouwen, uiteraard in overleg met de ondernemers. Dat is in beide gevallen succesvol gelukt.

Maar conform de nieuwe code mag dat niet meer.
Wordt juist de franchisenemer hier niet benadeeld?

Hoogachtend,

S. Langelaar
Directeur Retail Synergie B.V.

Retail Synergie B.V.

Kanaal Zuid 292 - 7364 AJ Lieren - Postbus 20076 - 7302 HB Apeldoorn - T: +31(0)55 539 54 40 - F: +31(0)55 540 14 93
E: info@retailsynergie.nl - I: www.retailsynergie.nl - Bank: DB NL05DEUT0558884520 - K.v.K.nr.: 08084645 - B.T.W.nr.: NL808388290B01

2015-01-20