

 **Franchisefactory**

# **DE FRANCHISEWET**

---

WHITEPAPER

# VOORWOORD

Op 1 januari 2021 is de Franchisewet in werking getreden. Deze wet beoogt de positie van de franchisenemer ten opzichte van zijn franchisegever te versterken. De gedachte daarachter is dat een franchisegever een zeker overwicht heeft ten opzichte van zijn franchisenemers, waardoor er onredelijke situaties voor de franchisenemer kunnen ontstaan.

De Franchisewet gaat uit van het principe dat partijen zich gedragen als een 'goed franchisegever' en als een 'goed franchisenemer'. Niet alleen het eigen belang, maar ook het collectieve belang van de keten dient in acht te worden genomen. Partijen dienen bij mogelijke belangentegenstellingen de redelijkheid en billijkheid in acht te nemen en te proberen in goed overleg tot een oplossing te komen.

Bij de werving en selectie van nieuwe franchisenemers betekent 'goed franchisegeverschap', dat de franchisegever zich niet uitsluitend mag laten leiden door zijn eigenbelang bij het uitbreiden van zijn keten, maar ook oog moet hebben voor de belangen van zijn nieuwe franchisenemers.

Voor vragen, onduidelijkheden en opmerkingen kan je terecht bij Franchisefactory – [info@franchisefactory.nl](mailto:info@franchisefactory.nl).

Veel leesplezier!

Den Haag, september 2021

Martin van Willigen en Kees Bothof  
Franchisefactory

# INHOUD

- 01** Precontractuele uitwisseling van informatie
- 02** Tussentijdse wijziging van een lopende franchiseovereenkomst
- 03** Het overleg tussen franchisegever en zijn franchisenemers
- 04** De beëindiging van de franchisesamenwerking
- 05** Franchisefactory

# Franchisewet: vier onderdelen

De Franchisewet legt de nadruk op vier onderdelen die volgens de wetgever van belang zijn voor evenwichtige franchiseverhoudingen:

1. De precontractuele fase, met uitwisseling van informatie.
2. Tussentijdse wijziging van een lopende franchiseovereenkomst.
3. Overleg tussen franchisegever en zijn franchisenemers.
4. De beëindiging van de franchisesamenwerking.

# 01 Precontractuele uitwisseling van informatie

De Franchisewet schrijft voor welke informatie franchisegevers minimaal moeten delen met hun potentiële franchisenemers. Doel hiervan is dat kandidaat-franchisenemers zo een weloverwogen beslissing kunnen nemen om zich wel of niet aan te sluiten bij de formule.

## **Informatie moet tijdig verstrekt worden**

Minimaal vier weken voordat de franchiseovereenkomst getekend wordt, moet alle informatie aan de kandidaat-franchisenemer verstrekt worden. Dit is de zogenoemde termijn van beraad of zoals hij in de Belgische wetgeving wordt aangeduid: de standstill periode. Het gaat om alle informatie waarvan de franchisegever weet, of redelijkerwijs kan vermoeden, dat die voor franchisenemer van belang is om een weloverwogen keuze te kunnen maken om al dan niet in de formule te stappen.

Tijdens deze periode mogen er geen aanvullende voorwaarden gesteld worden of wijzigingen doorgevoerd worden die mogelijk negatief of bezwarend uitpakken voor de kandidaat-franchisenemer. Tevens mag de franchisegever een potentiële franchisenemer niet vragen om 'alvast' investeringen te doen of andere betalingen te verrichten. Ook het tekenen van enige overeenkomst, bijvoorbeeld een onderhuurovereenkomst, is in deze periode verboden.

De reden hiervoor is dat een kandidaat-franchisenemer zich dan mogelijk niet langer vrij voelt om te besluiten geen franchisenemer te worden. De standstill periode is bedoeld om de kandidaat-franchisenemer in de gelegenheid te stellen alle documenten te bestuderen, zelf onderzoek te doen en eventuele adviseurs te raadplegen. Zo kan hij of zij zich een goed oordeel vormen over de voor- en nadelen van het aansluiten bij de franchiseorganisatie. Dit een en ander benadrukt dus de eigen verantwoordelijkheid van de franchisenemer en is bedoeld om dwaling te vermijden.

Het verstrekken van een prognose is niet verplicht. Ook het ter beschikking stellen van het handboek is in de precontractuele fase nog niet verplicht. De wetgever sluit hiermee aan bij geldende jurisprudentie.

### **Wat moet je wel delen?**

Volgens de Franchisewet moet alle relevante informatie met kandidaat franchisenemers gedeeld worden.

Dit betekent tenminste:

1. De te tekenen franchiseovereenkomst, inclusief bijlagen.
2. Overzicht van alle te betalen vergoedingen, opslagen en andere bijdragen inclusief toelichting waarvoor deze dienen en eventuele eenzijdige aanpassingen die de franchisenemer kan verwachten. Overzicht van de investeringen die de nieuwe franchisenemer moet doen.
3. Informatie over eventuele afgeleide formules.
4. Informatie over de wijze en frequentie van het franchiseoverleg.
5. Contactgegevens van het vertegenwoordigende orgaan van de franchisenemers (indien aanwezig).
6. Informatie over de financiële gezondheid van de franchisegever.
7. Financiële informatie over de beoogde locatie waar de nieuwe franchisenemer actief zal worden, of bij gebrek daaraan informatie van vergelijkbare franchisevestigingen.
8. Alle overige voor de kandidaat-franchisenemer potentieel relevante informatie.

Kortom: transparantie is vereist. Een vergelijkbare informatieverplichting bestaat in België al jaren. Net als in België is het met deze nieuwe Franchisewet verstandig om een Precontractueel Informatie Document (PID) op te stellen, waarin bovenstaande informatie wordt opgenomen. Dit document kan vervolgens aan de kandidaat-franchisenemer worden verstrekt.

## 02 Tussentijdse wijziging van een lopende franchiseovereenkomst

Voor elke organisatie, dus ook voor een franchiseorganisatie, geldt dat zij steeds bezig is met haar eigen ontwikkeling. Dit om ervoor te zorgen dat de organisatie relevant blijft, de positie in de markt houdt en het marktaandeel eventueel kan vergroten. Stilstand is immers achteruitgang.

Bij doorontwikkeling kunnen er soms echter ook aanzienlijke investeringen van franchisenemers gevraagd worden. Ook kunnen bepaalde formule-ontwikkelingen negatieve impact hebben op de omzet of het rendement van een franchisenemer.

De franchisegever moet daarom volgens de Franchisewet informatie verstrekken over deze wijzigingen en de franchisenemers tijdig informeren als hij de formule wil veranderen. Dit geldt bijvoorbeeld als:

- de franchisegever de franchiseovereenkomst wil wijzigen;
- de franchisenemer moet investeren in zijn onderneming;
- de franchisegever een afgeleide formule wil gaan uitrollen (zoals bijvoorbeeld een webshop).

Franchisegever moet informatie verstrekken over inzet van diverse vergoedingen. Naast informatie over voorgenomen wijzigingen in de formule moet de franchisegever ook informatie geven over hoe de diverse vergoedingen besteed worden. Het gaat hierbij met name over gebruikelijke vergoedingen zoals een marketingvergoeding. De gedachte hierachter is dat, door de franchisegever te verplichten hier informatie over te delen, dit de franchisenemer de kans geeft om te controleren of de gevraagde bijdragen niet onredelijk hoog zijn.

Dit gaat echter niet zo ver, dat de franchisegever inzichtelijk moet maken dat individuele bijdragen van franchisenemer X ter dekking hebben gediend van specifieke kostenposten. Maar er dient dus wel transparantie op dit vlak te zijn.

### **Instemmingsrecht voor franchisenemers bij grote investeringen of potentiële omzetzijdering**

De Memorie van Toelichting bij de Franchisewet adviseert om een drempelwaarde in de franchiseovereenkomst op te nemen. Deze drempelwaarde beschrijft tot welk bedrag een franchisegever zijn franchisenemers kan opleggen om te investeren. Bij wijzigingen met een impact die hier bovengit stijgt, is instemming vereist van:

- de meerderheid van de franchisenemers (50% + 1), of
- de franchisenemers die het betreft.

Deze drempelwaarde mag in het contract niet zo hoog zijn, dat er feitelijk nooit instemming vereist is. Deze drempelwaardes gelden voor investeringen of kosten die de franchisenemer moet maken.

Investeringen die boven deze drempelwaardes uitkomen kan de franchisegever alleen met instemming van de meerderheid van de franchisenemers, of met instemming van de betreffende franchisenemers, opleggen. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld als de franchisegever een alternatieve afgeleide formule wil lanceren waarbij er een omzetzijdering te verwachten is bij de bestaande franchisenemers.

Op deze manier probeert de Franchisewet te voorkomen dat franchisegevers zichzelf kunnen bevoordelen ten koste van de franchisenemers.

Belangrijk is, dat de franchisegever een goed gestructureerd overleg creëert, waarbij het voorgaande wordt geborgd en de slagvaardigheid van de franchisegever en de keten wordt behouden.



## 03 Het overleg tussen franchisegever en zijn franchisenemers

Franchise is bij uitstek een samenwerkingsvorm tussen zelfstandige partijen. Die werkt alleen effectief als er duidelijke en heldere afspraken zijn en er goed overleg plaatsvindt. Daarom schrijft de Franchisewet voor dat franchisegevers regelmatig moeten overleggen met hun franchisenemers. Niet alleen over de operationele zaken, maar ook bijvoorbeeld over voorgenomen wijzigingen in de franchiseformule. Letterlijk staat er in de wet dat er minimaal één keer per jaar overleg tussen franchisegever en franchisenemer plaats moet vinden. In de praktijk zullen de meeste formules dit momenteel al een aantal keer per jaar doen.

Er staat ook in de Franchisewet eveneens dat franchisegevers hun franchisenemers regelmatig ondersteuning moeten bieden in het kader van de franchiseformule. Ook dit zullen de meeste franchiseformules al consistent doen. De ondersteuning is immers in veel gevallen voor een franchisenemer doorslaggevend om zich aan te sluiten bij die franchiseformule.

# 04 De beëindiging van de franchisesamenwerking

Aan een franchisesamenwerking kan een einde komen, bijvoorbeeld als de looptijd verstrijkt en partijen niet verder wensen te gaan. Het kan gebeuren dat de franchisenemer de meerwaarde van de franchiseformule niet meer ervaart, waardoor de beoogde win-win situatie er niet meer is of dat de aard van de franchiseformule en de door de franchisegever beoogde wijzigingen niet acceptabel zijn voor de franchisenemer. Het is dan belangrijk dat de franchisesamenwerking op een goede manier beëindigd wordt.

## **Duidelijkheid over de waardebepaling van de franchisevestiging**

In de franchiseovereenkomst moet duidelijk staan hoe de waarde van de franchisevestiging bepaald wordt wanneer een franchisenemer de samenwerking wil beëindigen en zijn vestiging aan de franchisegever wilt verkopen. Dit kan een bepaalde rekenmethodiek zijn die toegepast wordt. Vaak zal er al een proces beschreven zijn in de franchiseovereenkomst en het handboek. Bijvoorbeeld dat een onafhankelijke derde op een professionele manier de waarde bepaalt.

Ook moet er duidelijk beschreven zijn hoe de eventuele goodwill van de franchisevestiging tussen franchisegever en franchisenemer verdeeld wordt bij verkoop aan een opvolgend franchisenemer. In de praktijk komt dit vaak aan de franchisenemer toe, maar hier wil nog wel eens discussie over ontstaan. Met name omdat er tot nu toe vaak weinig of niets over in de franchiseovereenkomst stond.

## **Beperkt concurrentiebeding**

In de Franchisewet staat dat het concurrentiebeding van de franchisenemer niet langer mag duren dan een jaar en qua gebied niet groter mag zijn dan het exclusieve werkgebied waar de ondernemer actief was. Dit beding is in lijn met de bestaande jurisprudentie.

**Deels overgangperiode van 2 jaar**

Het grootste deel van de Franchisewet is per direct, dus vanaf 1 januari 2021 van kracht na publicatie in het Staatsblad.

Bij bestaande franchiseovereenkomsten worden de bepalingen over het instemmingsrecht, de waardebeoordeling en het concurrentiebeding echter pas twee jaar na invoering van de Franchisewet van kracht. Deze periode is bedoeld om franchisegevers en franchisenemers de tijd te geven deze onderwerpen in goed onderling overleg te regelen. Voor nieuwe franchiseovereenkomsten die aangegaan worden nadat de Franchisewet in is gegaan, zijn alle bepalingen uit de wet direct van toepassing.

# 05 Franchisefactory

Franchisefactory heeft jarenlang ervaring op het gebied van het vastleggen van transparante en duidelijke afspraken in een franchiseovereenkomst. Vanwege de expertise op het gebied van werving en selectie kunnen wij franchisegevers op een goede en verantwoorde wijze helpen om de door de Franchisewet vereiste informatievoorziening naar franchisenemers in goede banen te leiden. Wij hebben niet alleen ervaring met het opstellen van PID-documenten, maar wij kunnen in het wervings- en selectietraject tevens een gedocumenteerd stappenplan opstellen, zodat het gehele precontractuele traject van begin tot eind zichtbaar wordt gemaakt.

Daarnaast hebben wij veel ervaring met het implementeren van overlegstructuren binnen franchiseketens, waarbij alle aspecten, die de Franchisewet op dit terrein voorschrijft, goed tot hun recht komen en een werkbare situatie met voldoende slagkracht voor de organisatie wordt gecreëerd. Onze expertise op dit terrein strekt zich uit tot het opstellen van reglementen van overleg, het begeleiden van de franchiseraad, het informeren en toelichten van franchisenemers en het adviseren omtrent de inrichting en werkwijze van instemmingsrechtelijke onderwerpen.

Zeker wat betreft het implementeren van dit instemmingsrecht hebben wij veel expertise in huis. Wij hebben dit al bij diverse franchiseorganisaties ingevoerd, lang voordat het onderwerp op de politieke agenda stond.

# CONTACT

Wil je meer weten over de Franchisewet? En wat dit voor jouw formule betekent en waarmee wij kunnen helpen? Neem dan contact met ons op.

---

t: 070 - 345 34 30  
i: [www.franchisefactory.nl](http://www.franchisefactory.nl)  
e: [info@franchisefactory.nl](mailto:info@franchisefactory.nl)

---

 **Franchisefactory**  
Prinses Margrietplantsoen 33  
2595 AM Den Haag