

Zoeken

Gebruik deze zoekfunctie om het gehele nieuwsarchief te doorzoeken

 Zoek

Categorieën

Column (308)
Franchisnieuws (7.330)
Specials (31)

Meest Gelezen

Nieuwe Directeur Category Management voor Intergamma

Blokker Holding verkoopt Maxi Toys

Zevende Formido vestiging transformeert naar Hubo

Marit van Egmond nieuwe CEO Albert Heijn

De Pizzabakkers openen in Amsterdam Noord

Ondernemer worden? Laat u informeren op Franchisebeurs 2019

Directeur Formido wordt Franchise-directeur Praxis

AKO en The Read Shop willen reorganiseren

Halal Fried Chicken gaat weer open na zware periode

Ondernemer worden in het stadion van Roda JC?

Nu aanvragen

Info franchiseformules

Aanmelden nieuwsbrief

Franchisegids bestellen

Informatie franchisebeurs

Het concept van de Wet Franchise: impact voor franchisegevers en franchisenemers

Gepubliceerd op 5 februari 2019 om 11:46, door De Nationale Franchise Gids



Ludwig & Van Dam advocaten denkt dat als het ontwerp van de Wet Franchise daadwerkelijk wet zal worden, er heel wat zal veranderen voor franchisegevers en franchisenemers. De voorgestelde regels maken goed overleg tussen franchisegevers en franchisenemers, nog belangrijker. Anderzijds geldt dat als het overleg niet tot een oplossing leidt, de wettelijke regels escalatie in de hand kunnen werken die regels in stelling worden gebracht. Hoe dan ook zullen de nieuwe regels flink wat impact hebben.

1. De werving van franchisenemers

Het ontwerp van de Wet Franchise verplicht franchisegevers bij de werving van franchisenemers alle relevante informatie te verschaffen. Een dergelijke harde regel bestaat nu niet. Als een franchisenemer met tegenvallende resultaten te kampen heeft, kan er een discussie ontstaan of de franchisegever van tevoren wel alle relevante informatie aan de franchisenemer medegedeeld heeft en niet tevens op risico's had moeten wijzen. Het concept van de Wet Franchise beoogt te voorkomen dat franchisenemers onvoldoende geïnformeerd worden door franchisegevers.

Het zal volgens Ludwig & Van Dam advocaten in de toekomst, meer nog dan nu het geval is, voor de franchisegever en de franchisenemer van groot belang zijn goed te documenteren welke vragen zij over en weer gesteld hebben en op welke manier die beantwoord zijn. Onenigheid hierover is een bron van conflict. Dat zal de commerciële aspecten van de werving en onderhandeling niet altijd versoepelen.

2. De bedenktijd voor de aspirant franchisenemer

Voor het verstrekken van de informatie bij het aangaan van een franchiseovereenkomst geldt straks een termijn. Vier weken voorafgaand aan het sluiten van een franchiseovereenkomst moet alle mogelijk relevante informatie aan de aspirant-franchisenemer zijn medegedeeld. Binnen die termijn mag de voorgestelde samenwerking niet gewijzigd worden. Er mag dus ook geen (andere) overeenkomst gesloten worden tussen partijen. Het doel van de voorgestelde regel is om een afkoelingsperiode te creëren. Daarmee krijgt de ondernemer de tijd en de rust om het aanbod goed te overwegen. Niet alleen kunnen zo overhaaste en ondoordachte beslissingen worden voorkomen, ook kan de tijd worden gebruikt om advies in te winnen bij deskundigen. Ludwig & Van Dam advocaten meent dat aspirant franchisenemers deze bedenktijd zouden moeten aanwenden om bijvoorbeeld de financiële ramingen goed door te rekenen. Denkbaar is echter ook dat ondernemers niet altijd een maand nodig hebben om tot een goede afweging te komen. Soms is snelheid geboden, bijvoorbeeld omdat men ook in de race is voor de huur van een winkelpand. De aspirant franchisenemer moet dan met de franchisegever wel slagvaardig kunnen handelen om er samen voor te zorgen dat de race om de huur van het winkelpand gewonnen wordt, maar er in die race ook duidelijk is wat de afspraken tussen franchisenemer en franchisegever zijn. De plicht een bedenktijd in acht te nemen kan dus ten koste gaan van het bemachtigen van een goede vestigingslocatie. Dan is het alleen maar nadelig dat partijen tijdens die periode nog helemaal niets mogen doen.

Franchiseovereenkomsten zijn voor niet-juristen bovendien vaak lastig leesbaar, waardoor franchisenemers zich pas achteraf realiseren waar zij zich aan verbonden hebben. Helaas komen wij dit in de praktijk teveel tegen. Ook een franchisegever zit op een dergelijke situatie natuurlijk niet te wachten.

3. Verplichte bijstand door de franchisegever

De franchisegever wordt verplicht zowel 'bijstand als commerciële en technische ondersteuning' te geven aan de franchisenemer. Het verlenen van bijstand kan bestaan uit het geven van ondersteuning aan de franchisenemer door voortdurende commerciële en technische hulp door de franchisegever om tot een win-winsituatie te komen. Deze verplichting kan aangeduid worden als een zorgplicht van de franchisegever en zou des te zwaarder kunnen zijn naarmate de afhankelijkheid van de franchisenemer ten opzichte van de franchisegever groter is.

De voorgestelde regeling beoogt een win-winsituatie te bevorderen. Het overdragen van kennis en kunde door de franchisegever om de win-winsituatie te bereiken en te behouden is natuurlijk een belangrijk uitgangspunt bij franchising.

4. Instemmingsrecht van franchisenemers

Franchisenemers krijgen een zeker instemmingsrecht. Het ontwerp-wetsvoorstel bepaalt dat wijzigingen die de franchisegever wil doorvoeren en die mogelijk aanzienlijke gevolgen voor de exploitatie van de franchisenemer hebben, alleen met instemming van de franchisenemer mogen worden doorgevoerd. Ludwig & Van Dam advocaten geeft aan: 'Het komt bij vrijwel alle formules voor dat periodiek de huisstijl wijzigt, er investeringen in software en inventaris nodig zijn, of dat er andere maatregelen door de franchisegever worden voorgeschreven. Anderzijds is het eenzijdig in eens ophogen van de franchise fee, zonder geldige reden, natuurlijk niet iets dat zomaar zou moeten kunnen.'

Als franchisenemers zich verenigen, biedt de voorgestelde regeling betere middelen om zich te wapenen tegen het doorvoeren van onwelgevallige wijzigingen. Anderzijds kan het instemmingsrecht ook verlamrend op innovatie van de formule werken, zeker in het geval van een conflictsituatie.

5. Geen concurrerende formule, zonder toestemming

De franchisegever zal in beginsel geen andere formule mogen exploiteren die geheel of grotendeels overeenkomt met de franchiseformule die de franchiseemers exploiteren. Daartoe is instemming van de franchiseemers vereist.

Franchiseemers worden niet erg enthousiast als de franchisegever een andere formule gaat exploiteren die mogelijk concurreert met de bestaande formule. Echter, er kunnen ook voordelen voor franchiseemers mee gepaard gaan, zoals schaalvoordelen en verlaging van inkooprijzen. Hier past dan ook een geavanceerde berekening.

6. Meer nadruk op goede afspraak goodwill

Er komen regels over de franchiseonderneming en het einde van de franchiseovereenkomst. Soms is er in de praktijk helemaal geen afspraak over goodwill. Als een franchiseemer een klantenbestand opgebouwd heeft, maar na het einde van de franchiseovereenkomst dit klantenbestand niet meer mag aanwenden, dan is het de vraag hoe hier mee omgegaan wordt. De franchisegever kan hier voordeel van ondervinden door te profiteren van dit opgebouwde klantenbestand. De franchisegever zal voorts mogelijk menen dat de klanten niet aan de franchiseemer, maar aan de formule verbonden zijn.

Volgens Ludwig & Van Dam advocaten is het goed dat er een stimulans wordt gegeven om op voorhand na te denken over wat er aan het einde van de franchiseovereenkomst zal gelden. Dat geldt ook voor hoe om te gaan met eventuele aanspraken op goodwill.

7. Verplicht overleg tussen franchiseemer en franchisegever

De wet zegt ook dat franchisegevers en franchiseemers minstens eenmaal per jaar overleg voeren over de samenwerking. Ludwig & Van Dam advocaten: 'Nu geldt er geen wettelijke overlegverplichting. Wie het initiatief tot overleg moet nemen, is niet exact bepaald, maar het lijkt er op dat in ieder geval de franchisegever voldoende inspanningen moet leveren om met de franchiseemer om tafel te gaan.' Een wettelijke verplichting tot overleg zal in ieder geval een stimulans zijn om periodiek met elkaar om tafel te gaan. Alle hiervoor genoemde punten zouden aan bod kunnen komen bij het te voeren overleg.

Het zou de intentie moeten zijn van de franchiseemer en franchisegever om met het voeren van overleg niet alleen misverstanden en onenigheid uit de weg te gaan, maar vooral ook om creatief te onderzoeken hoe de samenwerking tot nog meer succes kan leiden. Een wettelijke overlegverplichting zal daaraan kunnen bijdragen. Anderzijds schuilt er ook een gevaar in de regelgeving. Met de wettelijke bepalingen in de aanslag, kunnen verschillen van inzicht ook wellicht makkelijker escaleren als het beoogde overleg niet tot oplossingen leidt.



Mr A.W. Dolphijn – Franchiseadvocaat

Ludwig & Van Dam Franchise advocaten, franchise juridisch advies.

Wilt u reageren? Ga naar dolphijn@ludwigvandam.nl

Delen:



[« Vorig nieuwsbericht](#)

[| Terug naar nieuws overzicht](#)

[| Volgend nieuwsbericht »](#)

Gerelateerde artikelen

- ▶ Geen franchiseovereenkomst, ondanks de benaming
- ▶ Een nieuwe franchisegever tegen wil en dank
- ▶ Hoge Raad: Erecode inzake franchising geen rechtskracht
- ▶ Als je franchisegever je concurrent is
- ▶ Franchisegever en franchiseemer, let op: voordat u het weet heeft u tevens een agentuurovereenkomst

Laatste franchisenieuws

- ▶ Nieuwe franchiseemer voor Campermakelaar.nl
- ▶ Equivalenza zoekt wederom Nederlandse ondernemers
- ▶ Nederlandse vestigingen Coffee Fellows verder als franchise
- ▶ Het concept van de Wet Franchise: impact voor franchisegevers en franchiseemers
- ▶ "IQ Makelaars wordt het winnende concept in makelaarsland"
- ▶ De Pizzabakkers openen in Amsterdam Noord
- ▶ Maarten Knibbeler verovert regio met Eten met gemak
- ▶ Tien nieuwe franchiseemers voor Autohopper

Geef een reactie

Het e-mailadres wordt niet gepubliceerd.

Reactie

Naam

E-mail

Notificatie opties:

Stuur me een notificatie als iemand op mij reageert.



Wekelijks nieuwe franchisekansen, vestigingen ter overname, columns en specials.

Laura
accountmanager

Heeft u een vraag voor Laura?
Bel via (055) 8200 226

ÉT FRANCHISEPLATFORM

- De Nationale Franchisegids
- De Nationale Franchise nieuwsbrief
- De Nationale Franchisekrant
- Het Nationale Franchisecongres
- Franchisebeurs Ondernem 't
- Franchise ter overname
- Master Franchise
- Franchise in mijn Regio
- Aangesloten bij het Franchiseplatform

FRANCHISEFORMULES

- Dienstverlening
- Food
- Horeca
- Mode
- Non-food
- Wonen
- Zorg

CONTACT

De Nationale Franchise Gids B.V.
Loolaan 12
7315 AA Apeldoorn
055-8200 226
info@denationalefranchisegids.nl

OVER ONS

Routebeschrijving via Google Maps
Bekijk onze vacatures
Of neem hier contact met ons op

VIAGRI: OET ZE GERUST