


LUDWIG & VAN DAM

franchiseadvocaten

NIEUWSBRIEF

De definitieve Nederlandse Franchise Code



Zoals bekend heeft een, in opdracht van de Minister van Economische Zaken ingestelde, schrijfgroep de Nederlandse Franchise Code (“NFC”) opgesteld. Op 17 februari 2016 is de definitieve versie aan de Minister gepresenteerd, welke als bijlage bij dit bericht is gevoegd. Het aanvankelijke concept van de NFC, is naar nu blijkt, flink afgezwakt. De NFC bestaat uit een “kerntekst”, voorzien van een toelichting, die integraal deel uitmaakt van de NFC. De Minister van Economische Zaken heeft aangegeven dat hij wenst dat de NFC *“...een rol gaat spelen in de rechtspraak, bij de beoordeling van franchisegeschillen.”*. (brief van de minister van Economische Zaken d.d. 17 februari 2016 aan de Tweede Kamer). Voorts wordt wettelijke verankering niet uitgesloten. De vraag is wat de definitieve NFC betekent voor franchiseverhoudingen.

Invoering?

Nog niet geheel duidelijk is op welke wijze de NFC ingevoerd en gehanteerd zal worden en wat daarvan het (juridische) effect zal zijn. De Minister van Economische Zaken beraadt zich daar nog over. Mogelijk zal er dus een wettelijke verankering komen. Als de NFC van toepassing zou zijn of worden op de franchiserelatie, dan kunnen franchisenemer en franchisegever blijkens de tekst van de NFC besluiten (gedeeltelijk) van de NFC af te wijken. Die afwijking zou dan wel gemotiveerd moeten worden.

Bestaande en nieuwe franchiseovereenkomsten

De NFC maakt niet helemaal duidelijk wat haar invloed is op bestaande franchiseovereenkomsten. Enerzijds wordt aangegeven dat de NFC daarvoor niet geldt, anderzijds dat de NFC een richtinggevend kader is. Voor nieuwe franchiseovereenkomsten zou de NFC bij invoering wel gaan gelden, tenzij – zoals hiervoor aangegeven – partijen gemotiveerd afspreken dat geheel of gedeeltelijk niet te doen.

NIEUWSBRIEF

Materiële veranderingen

Brengt de NFC nu materiële veranderingen met zich mee? Er bestond al sinds 1972 een min of meer gelijksoortige Europese Erecode inzake Franchising. Franchisegever en franchisenemer konden al afspreken om die Erecode van toepassing te laten zijn in hun relatie. Veel belangrijker is echter dat de rechtspraak uitvoerig invulling heeft gegeven aan de gedragsnormen tussen franchisegever en franchisenemer. Desalniettemin kan de NFC een nuttig instrument zijn om een en ander te actualiseren en te verhelderen.

Behoudens enkele uitzonderingen, legt de NFC fatsoens- en omgangsnormen vast tussen franchisegever en franchisenemer, die ook op grond van de normen van redelijkheid en billijkheid en eerlijk zakendoen gelden. De NFC kent dan ook veel open normen en weinig “harde” bepalingen. Enkele meer “harde” bepalingen zijn dat de franchisegever aan de aspirant franchisenemer vóór het aangaan van de franchiseovereenkomst historische gegevens van een eerdere franchisevestiging binnen het exclusief gebied dient te verschaffen (art. 3.5 sub e). Ook dient de franchisegever in die fase meer (financiële) informatie te verschaffen over haar franchiseorganisatie (art. 3.4 t/m 3.6). Franchisegevers dienen voorts verantwoording af te leggen aan de franchisenemers over de besteding van franchisevergoedingen (art. 4.6 sub e). Tenslotte dient een franchisenemersvertegenwoordiging bevorderd te worden, die een instemmingsrecht krijgt voor onderwerpen die materieel effect hebben op de bedrijfsvoering van de gezamenlijke franchisenemers (art. 2.6 sub b en c). Deze bepaling heeft mogelijk wel voelbare effecten en vraagt hoe dan ook om afstemming: wat is de situatie bijvoorbeeld bij gebreke van overeenstemming betreffende een “instemmingspunt”?

Geschillenregeling

Nieuw is ook de geschillenregeling die aan de NFC is verbonden. Deze is nog niet af, maar de contouren zijn wel duidelijk: een laagdrempelige vorm van geschillenbeslechting bij wege van mediation of advies, waarvan dan wel in alle gevallen weer beroep op de gewone rechtspraak openstaat. Het zal van de gang van zaken in de praktijk afhangen of en in hoeverre deze regeling conflicten als bedoeld laagdrempelig oplost, of dat een en ander uitsluitend een extra “beslissingslaag” oplevert.

Conclusie

Het is goed dat er aandacht besteed wordt aan vastlegging van gedragsregels tussen franchisenemers en franchisegevers. De verdergaande verplichtingen tot transparantie kunnen toegejuicht worden. Het is echter nog onduidelijk op welke wijze de NFC wordt ingevoerd, en of deze het veelbesproken “wettelijk haakje” krijgt, maar als dat gebeurt, lijkt de NFC niet te gelden voor bestaande franchiseovereenkomsten. Voor nieuwe franchiseovereenkomsten

NIEUWSBRIEF

geldt bovendien dat de regels van de NFC desgewenst uitgesloten kunnen worden, inclusief de concept-geschillenregeling. De vraag is of dat zin heeft, of zal blijken te hebben. Wat Ludwig & Van Dam betreft gelden de meeste in de NFC opgenomen (gedrags)normen al op basis van de redelijkheid en billijkheid en het goed gebruik. In voorkomend geval zal afwijking van de NFC goed gemotiveerd moeten worden in de franchiseovereenkomst, hetgeen stof voor discussie kan opleveren en mogelijk ook geschil. Het verdient aanbeveling de effecten van de NFC voor uw eigen situatie goed door te nemen en af te wegen, en daarvan een sluitende inventarisatie te maken. Ludwig & Van Dam Advocaten is daar desgewenst graag bij behulpzaam.

Rotterdam, 24 februari 2016



Ludwig & Van Dam Advocaten
Rivierstraat 159
3016 CH ROTTERDAM
Tel: 010-24 15 777
Fax: 010-24 15 770
Website: www.ludwigvandam.nl

