

Franchise samenwerking en overeenkomsten

De franchisesector groeit; in 2019 waren er in Nederland meer dan 850 franchiseformules, ongeveer 34.000 vestigingspunten met bijna 376.000 werknemers, die tezamen goed waren voor een jaaromzet van 34,4 miljard euro.

Ontwikkelingen in de markt
De samenwerking tussen franchisegevers en franchise-nemers lijkt uit balans te zijn geraakt. Er heerst veel onvrede onder franchisenemers. Zo is een bekend probleem dat franchise-nemers zich gevangen voelen in hun contract met de franchise-gever, doordat zij bijvoorbeeld grote investeringen moeten doen waar zij niet altijd de middelen voor hebben. Ook de groei van e-commerce resulteert in toenemende mate in conflicten tussen franchisegevers en franchise-nemers. Rechtszaken tussen deze partijen worden breed uitgemeten door de media.

Voorgeschiedenis Wet Franchise

De Nederlandse Franchise Code (NFC) werd volgens voormalig minister Kamp onvoldoende nageleefd. Hij kwam daarom in april 2017 met een wetsvoorstel om de NFC wettelijk te verankeren en daarmee de franchisesector te reguleren. Dit voorstel is in mei 2018 ingetrokken wegens een gebrek aan overeenstemming tussen franchisegevers en franchisenemers over de NFC.

Het voorgaande heeft ertoe geleid dat het Kabinet Rutte III een andere weg is ingeslagen. In een nieuwe Wet Franchise staat niet meer de NFC centraal, maar worden nieuwe wettelijke kaders geïntroduceerd.

De Wet Franchise

De Wet Franchise is op 10 februari 2020 als wetsvoorstel ingediend bij de Tweede Kamer en op 30 juni 2020 door de Eerste Kamer als hamerstuk afgedaan. De Wet Franchise zal op 1 januari 2021 in werking treden.

De Wet Franchise streeft ernaar om de samenwerking tussen de franchisegever en de franchisenemer in goede banen te leiden, de machtsbalans tussen partijen te herstellen en de franchisenemer beter te beschermen. De Wet Franchise focust op de volgende vier gebieden:

1. informatierechten voorafgaand aan de franchise-samenwerking;
2. wijzigingen van de franchiseafspraken, met in toenemende mate instemmingsrechten voor de franchisenemer;
3. nieuwe regels omtrent beëindiging, waaronder toekenning van een goodwill vergoeding aan de franchisenemer en een beperking van de reikwijdte van een non-concurrentiebeding;
4. informatierechten voor zowel franchisegever als franchisenemer gedurende de franchisesamenwerking.

Vooruitlopend op de spoedige inwerkingtreding lijkt het voor zowel franchisegevers als franchisenemers van belang om voldoende aandacht te geven aan de belangen van beide partijen ter verdere voorkoming van spanningen in de franchiserelatie.

Andere insteek?

► Balans

Een franchiseovereenkomst zou meer recht moeten doen aan de eenheid en synergie van een succesvolle franchiseformule. Daarbij kan er meer rekening kan worden gehouden met de belangen van de franchisenemer. De overeenkomst zou, met inachtneming van de (toekomstige) wettelijke kaders, meer gebalanceerd kunnen worden, zonder dat de franchisenemers een te grote mate van speelruimte krijgen.

► Flexibiliteit

Een franchiseovereenkomst dient voldoende ruimte te geven aan de franchisegever om gewenste koerswijzigingen of investeringen door te voeren, de organisatie dient *agile* te zijn. Zij moet mee kunnen gaan met de wensen van en (snelle) veranderingen in de markt en instructies kunnen geven aan haar franchisenemers.

Wel is het daarbij wenselijk dat de franchisegever de belangen van de franchisenemers proactief meeneemt in haar afwegingen. Dat maakt acceptatie door de franchisenemers ook aannemelijk en verbetert aldus de slagkracht van de franchisesamenwerking.

Franchisegever is in de lead

Franchisegever moet strategie kunnen bepalen en implementeren

Franchiseovereenkomst

Juiste stimulans voor franchisenemer en aandacht voor diens belangen

Heldere financiële afspraken met franchisenemer

Hoe nu verder?

Het is belangrijk om als franchisegever rekening te houden met de kenteringen in de markt wanneer een langdurige samenwerking wordt aangegaan met een franchisenemer. Een juiste invulling en evenwicht (win-win) tussen de uitgangspunten 'balans' en 'flexibiliteit' is daarbij essentieel. Onderwerpen als informatieverplichtingen, investeringen, e-commerce, flexibele governance en exit mogelijkheden dienen daarbij de juiste aandacht en uitwerking te krijgen. Om dit proces en de nieuwe organisatie passend in te richten, verdient het de aanbeveling om tijdig te anticiperen op de Wet Franchise en haar gevolgen.

Contactpersonen

Neem voor meer informatie contact op met:



Bart Wolters
T: +31 88-407 0204
M: +31 6 2908 4035
E: bart.wolters@hvglaw.nl



Dirk Engelen
T: +31 88 407 0265
M: +31 6 2908 4588
E: dirk.engelen@hvglaw.nl

HVG Law

Over HVG Law

HVG Law LLP (HVG Law) is een toonaangevend advocaten- en notarissenkantoor met hoogwaardige juridische dienstverlening. Onze advocaten en (kandidaat-)notarissen zijn actief op alle rechtsgebieden die voor het bedrijfsleven, aandeelhouders en overheden relevant zijn. Met vestigingen in Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, Rotterdam, Utrecht, Brussel (HVG BVCVBA), New York, Chicago en San Jose (desks bij Donahue & Partners LLP) zijn wij in staat u passende oplossingen te bieden voor al uw juridische vraagstukken. In Nederland heeft HVG Law LLP een strategische alliantie met Ernst & Young Belastingadviseurs LLP en maakt onderdeel uit van het global EY Law netwerk.

hvglaw.nl © 2020 HVG Law LLP