



**Franchisenemers Alliantie Nederland**

**FANed**  
**Blekerijlaan 1**  
**3447 GR Woerden**

**T** (0348) 41 97 71  
**F** (0348) 42 18 01  
**E** info@faned.nl  
**I** www.faned.nl

## **FANed pleit voor wettelijke verankering NFC**

De Franchisenemers Alliantie Nederland (FANed) is voorstander van de wettelijke verankering van de Nederlandse Franchise Code (NFC). FANed is de grootste alliantie van franchisenemers-vertegenwoordigingen uit verschillende sectoren en branches en vertegenwoordigt meer dan 3.000 franchisenemers.

Een NFC is harder nodig dan ooit. Recentelijk troffen ondernemers van Albert Heijn, Hema, Olympia, Bruna, DKS, FBD, Jamin, Intertoys, Otto Simon, De IJsvogelgroep, Flexibility Uitzendbureaus, Bakker Bart, Profile Fietsspecialist, Top1toys, Shoebys, Subway, stomerijketen Cristal Cleaning en non-foodketen Op=Op Voordeelshop hun franchisegevers in de rechtszaal of dreigden daarmee. Los van de honderden ondernemers die deze stap wel wilden, maar niet durfden te zetten. Als illustratie voor deze laatste groep dienen - zo is onze inschatting - de honderden franchisenemers die hun reactie op deze internetconsultatie 'anoniem' zullen geven.

Een wettelijke verankering van de NFC is een belangrijke stap om een evenwichtiger speelveld tussen franchisegever en franchisenemer te creëren. De NFC is opgesteld door zowel een vertegenwoordiging van franchisegevers als franchisenemers tijdens een langdurig traject waarbij de franchisegeversvereniging en grote groepen franchisenemers continue bij de discussie zijn aangehaakt. Het is dan ook ongelooflijk dat franchisegevers al meer dan een jaar de NFC implementatie frustreren, oneigenlijke discussies voeren en steeds opnieuw het proces waar ze structureel bij betrokken waren bekritisieren. De weg naar wettelijke verankering is dan ook de enige juiste weg.

Samen winnen, samen verliezen zou de basis moeten zijn voor een gezonde franchiserelatie. Maar in Nederland is de machtsverhouding tussen franchisegevers en franchisenemers regelmatig zo scheef, dat zij wel samen kunnen winnen, maar niet samen kunnen verliezen. Als het misgaat met de franchise-nemer, vangt de franchisenemer de klappen op, terwijl de franchisegever hoogstens een paar schrammetjes oploopt.

De NFC legt een aantal zaken gewoon goed vast. Met het beginsel 'pas toe, leg uit' is de NFC voor zowel grote als kleine franchisegevers ook nog relatief eenvoudig te implementeren. De dingen die er in staan zijn in onze ogen eigenlijk logisch en terecht. Uitgegaan wordt van eisen die niet meer dan redelijk en proportioneel zijn. Wij hebben trouwens zeker niet het idee dat de franchisegever hiermee onredelijk zou worden behandeld. Volgens ons kan die gewoon op een eerlijke en transparante manier werken aan de kracht van de formule. Rekening houdende met de belangen van de franchisenemers en franchisegevers had dit al een feit moeten zijn. Het levert de franchisegever namelijk ook efficiency en meteen kostenvoordelen op en uiteindelijk ook een sterkere franchiseorganisatie. Wij zijn dan ook groot voorstander van de wettelijke verankering van de NFC.