

Ministerie van Economische Zaken
t.a.v. Zijne Excellentie de heer H.G.J. Kamp
Postbus 20401
2500 EK DEN HAAG

Hilversum, 24 mei 2017

Betreft: internetconsultatie wetgeving 'franchise'

Excellentie,

Het wetsvoorstel voor franchisewetgeving in Nederland ligt sinds 12 april jl. voor ter publieke internet-consultatie. Daarmee wordt bewerkstelligd dat de Nederlandse Franchise Code ('NFC') wettelijk wordt verankerd. Met dit schrijven reageert de Nederlandse Franchise Vereniging ('NFV') op het wetsvoorstel, de delegatiebepaling en daarmee op de wettelijke verankering van de NFC.

De NFV is opgericht in 1972 en beoogt als overkoepelende belangenorganisatie van franchisegevers een gezonde en evenwichtige ontwikkeling en groei van franchising in Nederland. De NFV heeft ongeveer 160 franchisegevers als lid. Daarnaast zijn er nog ongeveer 50 zogenaamde geassocieerde leden: bv juristen, advocaten, adviseurs en banken. De NFV is lid van de Europese Franchise Federatie ('EFF') en van de World Franchise Council.

Visie van de NFV op franchise, zelfregulering en de NFC

Specifieke wet- en regelgeving gericht op franchising moet naar de mening van de NFV aan de doelstelling van gezonde en evenwichtige ontwikkeling en groei beantwoorden en ondernemerschap met het format 'franchising' bevorderen.

Met het wetsvoorstel worden aan boek 7 BW enkele regels voor franchising toegevoegd. De NFV wil graag vóór alles benadrukken dat zij in beginsel voorstander is van zelfregulering. Vanaf het allereerste begin heeft de NFV hiervoor gepleit en haar medewerking gegeven. De NFV is ook voorstander om franchisenemers bescherming te bieden tegen willekeur van franchisegevers en kwaliteit in de samenwerking te bevorderen.

De NFV heeft wel een groot probleem met de huidige versie van de NFC die na aanneming van de wetwijziging via een algemene maatregel van bestuur ('amvb') wordt aangewezen en dan in beginsel algemeen verbindend is voor alle franchiserelaties in Nederland. Het wetsvoorstel en de daaraan gekoppelde NFC is naar mening van de NFV (i) te specifiek en daardoor niet toepasbaar over de volle breedte van de sector, (ii) tast de aard van franchise aan en (iii) brengt het voortbestaan van franchising in Nederland in gevaar. Dat is voor de NFV niet acceptabel. Bovendien komt het wetsvoorstel te vroeg. Binnen een jaar nadat de

NFC werd aangeboden aan de minister is er reeds een wetsvoorstel aangekondigd: zelfregulering heeft geen eerlijke kans gekregen.

Wetsvoorstel en NFC zijn te specifiek

De opdracht van de minister in zijn brief van 20 oktober 2014 aan de Kamer was:

'Mijn inzet is erop gericht voortgang te bevorderen en de sector in staat te stellen om samen te komen tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschillenbeslechting.'

Omdat het wetsvoorstel en de daaraan gekoppelde NFC veel verder gaan dan een *gedragscode*, is de NFV van mening dat de NFC veel te specifiek is. In plaats van een gedragscode te zijn – zoals de minister het ooit bedoeld had – is de NFC verworden tot een document dat diep ingrijpt in de contractuele relatie tussen de franchisegever en de franchisenemer. Er staan allerlei bepalingen in die de wettelijke contractsvrijheid beperken, een lastenverzwaring voor zowel franchisegever als franchisenemer opleveren, onduidelijke formuleringen bevatten die voor meerdere interpretaties vatbaar zijn (en daarmee dus garant staan voor juridische procedures) en op gespannen voet staan met de jurisprudentie.

Daarnaast is de NFC niet toepasbaar over de volle breedte van de sector. Binnen franchising is er sprake van een grote diversiteit. Zo is er een verschil tussen zogenaamde 'soft' en 'hard' franchising, maar er is ook een grote diversiteit in de verhouding tussen franchisegevers en franchisenemers. Waar bij 'hard' franchising er sprake is van een intensieve relatie en de franchisegever veel hulp en ondersteuning biedt, is er bij 'soft' franchising sprake van veel minder strakke regels en een grotere vrijheid in werkwijze en strategie. De NFC legt haar regels echter op aan alle vormen van franchising. Het voor maatwerk beoogde 'pas toe – leg uit' principe uit de code schiet voor dat doel helaas te kort.

Wetsvoorstel tast de aard van franchise aan

Het wetsvoorstel en de NFC wijzigen op cruciale punten de rolverdeling tussen franchisegever en franchisenemer. In de basis heeft te gelden dat de franchisegever als eigenaar van de formule de primaire verantwoordelijkheid heeft de formule zodanig te ontwikkelen en te onderhouden dat deze toekomstbestendig is. De franchisegever geeft zijn formule in franchise aan franchisenemers. Wanneer een franchisenemer ervoor kiest om franchisenemer te worden bij een formule, gebruikt deze de formule en krijgt daarmee het recht de formule en alle daaraan gekoppelde voordelen en knowhow te exploiteren ten behoeve van zijn zelfstandige onderneming. Door bijvoorbeeld de franchisenemers verstrekking instemmingsrecht te geven op zaken die betrekking hebben op de (ontwikkeling van) de formule, bestaat er een reële kans dat innovatie en ontwikkeling ervan vertraagd worden.

Daarnaast wordt het ondernemersrisico van de franchisenemer disproportioneel verplaatst naar de franchisegever, vanwege de verregaande zorgplicht van de franchisegever.

Wetsvoorstel brengt het voortbestaan van franchise in gevaar

Het zicht op meer juridische conflicten, de beperking van de contractsvrijheid, de lastenverzwaring (o.a. door de toegenomen zorgplicht) en het (gedeeltelijk) kwijt raken van het eigenaarschap van de formule maakt dat de aantrekkelijkheid van het franchisemodel voor franchisegevers aanzienlijk minder wordt. De toename in de kosten moet worden gecompenseerd door de rekening daarvan geheel of gedeeltelijk bij franchisenemers te leggen, waarmee deze ontwikkeling dus ook voor franchisenemers onaantrekkelijk is. Het (gedeeltelijk) kwijtraken van de zeggenschap over de formule kan ook aanleiding zijn voor franchisegevers om zich te herbezinnen over het gebruiken van franchise in hun onderneming.

Wetsvoorstel komt te vroeg

Nauwelijks een jaar nadat de NFC werd aangeboden aan de minister, gaat deze al over tot het wetgevingstraject. Franchisegevers- en franchisenemersvertegenwoordigingen waren juist begonnen met spreken over hoe de huidige NFC past binnen de bedrijfsvoering en welke de knelpunten zijn die boven tafel kwamen. Het tot op detailniveau en in de praktijk inventariseren van welke knelpunten dit nu zijn, zijn we nog niet aan toe gekomen, laat staan het met elkaar bespreken hoe deze knelpunten aan te pakken en op te lossen. De aankondiging van wetgeving heeft de weg naar serieuze zelfregulering binnen de sector – de intentie van de minister bij aanvang van dit hele traject – de pas afgesneden. De aankondiging van de wetgeving heeft namelijk bevorderd dat franchisenemers de huidige NFC als resultaat zien en de hierin al verworven rechten graag verankeren

Diversiteit franchising

Om de inhoud van het wetsvoorstel en de NFC goed te kunnen beoordelen is het van belang om stil te staan bij de veelvoorkomende vormen van franchising alsmede de diversiteit in de verhouding tussen franchisegevers en franchisenemers. Op al deze relaties zijn de bepalingen van de NFC van toepassing. Er zijn verschillende vormen van franchising van hard tot soft franchising, doch ook een onderscheid tussen industriële- en distributief franchising waarbij diensten en/of producten aangeboden kunnen worden. Bij de ene formule wordt een fee betaald, bij een andere formule wordt met een opslag op de diensten/producten gewerkt en fungeert de franchisegever meer of ook als groothandel. Er zijn daarnaast grote verschillen in de hoedanigheid van franchisegever en franchisenemer. In het geval van hard franchise is de franchisenemer verplicht om zijn onderneming te exploiteren conform zeer gedetailleerde richtlijnen (veelal opgenomen in het handboek) van franchisegever. Franchisegever bepaalt grotendeels het assortiment, de stijl en interieur, de werkwijze, IT- systemen en de (landelijke) marketingstrategie. Daarbij zal de franchisegever de franchisenemer vaak bijstand verlenen, zowel bij de start van de relatie als gedurende de looptijd van de franchiseovereenkomst. Kortom, de relatie bij hard franchise is heel intensief.

Bij soft franchising worden de franchisenemer minder strakke regels opgelegd en krijgt deze een grotere mate van vrijheid in werkwijze en strategie, maar daarentegen ook minder ondersteuning of bijstand. Veelal is er sprake van een inkoopcombinatie en vanuit dat systeem wordt een zakenformule ontplooid. Deze vorm van franchising komt veelvuldig voor en met name bij kleinere of jongere franchiseformules. Een kleine franchisegever zal vaak niet in staat zijn om bepaalde operationele, logistieke en/of commerciële bijstand te verlenen, vanwege een beperktere mate van deskundigheid, personeel of bedrijfsvoering. De franchiseovereenkomst en het bijbehorende handboek zal dan ook, als het al bestaat, van een beperktere omvang zijn, dan bijvoorbeeld bij een hardere franchiseformule.

In de praktijk zal een scherp onderscheid tussen een soft franchiseovereenkomst en een licentieovereenkomst of distributieovereenkomst (op basis waarvan tevens een licentie wordt verstrekt) niet altijd goed te maken zijn, hetgeen kan resulteren in kwalificatieproblemen en er kunnen discussies ontstaan of de overeenkomst onder het toepassingsbereik van de franchisewetgeving valt. Immers, bij soft franchising wordt een franchisenemer niet altijd verplicht om het complete zakenconcept van de franchisegever strikt te volgen. Kan bijvoorbeeld een overeenkomst tussen een caféhouder en een bierbrouwerij gekwalificeerd worden als een franchiseovereenkomst of is daarbij sprake van een (franchise)formule? Veelal dient de caféhouder zijn dranken zoals bier en frisdranken verplicht van de brouwer af te nemen, zijn merk te voeren welke je terug vindt aan de gevel van het café, op de luifel, glazen, bierviltjes etc. Knowhow krijgt de caféhouder ook: zo ontvangt hij instructies over (het schoonhouden van) de bierinstallatie, (temperatuur van) het bier etc. Of is deze relatie aan te merken als een distributie/licentieovereenkomst? Kortom, een franchiseovereenkomst kan in de praktijk vele vormen aannemen tussen partijen in verschillende gedaanten. Ook met andere vormen van franchising dan hard franchise en voor relaties waar de hoedanigheid van partijen afwijkt van de reguliere verhouding dient rekening te worden gehouden. De NFC doet dat niet en dat doet afbreuk aan de vrijheid van (de wijze van) samenwerking en de verantwoordelijkheden die daaraan gekoppeld zijn.

Daarnaast willen wij extra aandacht vragen voor onze leden die naast een franchiserelatie ook een coöperatie vormen. Een coöperatie is een gezamenlijke onderneming van en voor de leden, een vereniging van leden die gezamenlijk een bedrijf voeren. De leden hebben allen zeggenschap over de koers van het gezamenlijke bedrijf. De coöperatie dient de leden: het primaire doel is niet een zo hoog mogelijk rendement op het ingebrachte kapitaal ten gunste van derden. Het gaat om de beste leverings- of afnamecondities voor de leden op de lange termijn. Daarbij gaat een coöperatie uit van de in het Burgerlijk Wetboek verankerde zorgvuldige en evenwichtige regelgeving omtrent besluitvorming en controle daarop die is gestoeld op ledenzeggenschap. Een wettelijke verankering van de NFC en de verplichte toepassing daarvan binnen alle franchiserelatie heeft om bovengenoemde redenen voor coöperaties geen enkele toegevoegde waarde.

Tenslotte vragen wij nog speciale aandacht voor de kleine, vaak softe franchiseformules. Het gaat dan veelal om echt kleine bedrijven, vaak een eenmanszaak of VOF als franchisegever, die een paar franchisenemers hebben, veelal ook eenmanszaken. Alle aandacht is nodig voor de business, tijd voor andere zaken is er feitelijk niet. Iedere hard verdiende Euro is nodig

voor de verdere uitrol van hun concept. Implementatie van de NFC zullen deze bedrijven doorgaans niet zelf kunnen regelen door gebrek aan tijd, mankracht en deskundigheid en ook niet laten regelen in verband met de voor hen veel te hoge kosten die daarmee zijn gemoeid. Invoering van de NFC kan voor hen in het slechtste geval einde bedrijf betekenen en in het beste geval stoppen met franchise en doorgaan als single opererend bedrijf.

Inhoudelijke reactie op het wetsvoorstel en de Memorie van Toelichting

Dezelfde volgorde aanhoudend als is gebruikt in de Memorie van Toelichting ('MvT'), zullen wij hieronder meer in detail het wetsvoorstel en de MvT beschouwen.

Doel en aanleiding

Een van de belangrijkste kritiekpunten van de NFV op de aanleiding tot het wetsvoorstel is dat nooit is aangetoond dat het zodanig mis is in de franchisewereld dat een wettelijke regeling nodig is. Onze leden hebben een goede relatie met hun franchisenemers en herkennen zich niet in de geschetste incidenten en al helemaal niet in de veronderstelde omvang ervan. In de MvT wordt verwezen naar berichten in de media, maar van een feitelijke onderbouwing is geen sprake. De enige cijfermatige onderbouwing heeft het advocatenkantoor Ludwig & Van Dam geleverd. Dit kantoor heeft in bestaande jurisprudentieregisters, waarin de meeste juridische uitspraken van de Rechterlijk Macht worden gepubliceerd, gezocht naar het aantal geschillen tussen franchisegevers en franchisenemers en dat over meerdere jaren. In onderstaande tabel is het totaal aantal gepubliceerde eindvonnissen weergegeven over de jaren 2014 en 2015.

Jaar	2014	2015
Totaal aantal eindvonnissen	23	36
Franchisegever in gelijk gesteld	11 (48%)	24 (67%)
Franchisegever deels in gelijk gesteld	2	2
Aantal eindvonnissen als % van aantal franchise ondernemingen	0,08%	0,12%

Opvallend is daarnaast dat het aantal zaken over prognoses in 2014 en 2015 respectievelijk slechts 7 en 6 was. In ogenschouw nemende dat er in Nederland meer dan 30.000 franchiseondernemingen zijn, is het aantal zaken niet dermate dat er sprake is van 'hardnekkige problemen' waarover de MvT schrijft. Deze stelling wordt onderschreven door het in de MvT al aangehaalde rapport van het Economisch Instituut voor het Midden en

Kleinbedrijf ('EIM') uit 2009. Dat rapport concludeerde: *'dat er op macro-economisch niveau geen aanwijzingen zijn voor misstanden binnen franchiseketens.*

De NFV heeft overigens haar medewerking verleend aan dit onderzoek, door een aantal statistische gegevens aan te leveren. Vanuit haar jaarlijkse franchisestatistiek heeft de NFV in 2009 de namen van 123 formules aan EIM aangeleverd die in een periode van 4 opeenvolgende jaren waren gestopt met franchise (2005 – 2008). Naar de volgende oorzaken / redenen is gekeken:

- samenvoeging of ombouw van het concept
- beëindiging van het concept
- fraude / oplichting of onbehoorlijk bestuur
- omzetting naar een filiaalbedrijf
- overname of fusie
- faillissement
- overgegaan in een samenwerkingsverband

Van deze 123 formules zijn er 50 daadwerkelijk onderzocht. In 39 van de 50 gevallen bleek de reden van stoppen met franchise te maken te hebben met zaken als omzetting naar een filiaalbedrijf, samenvoeging of beëindiging. Voorts waren er 6 faillissementen en bleken er 5 te zijn gestopt wegens fraude. Van de 50 formules zijn er dus 5 formules waar misstanden zijn geconstateerd en zijn gestopt in een tijdsbestek van 4 jaar. Deze uitkomsten extrapolierend naar de in totaal 123 gestopte formules resulteert in ongeveer 12 formules die in een periode van 4 jaar zijn gestopt. Kortom, 3 formules per jaar, op een totaal van meer dan 750 franchiseformules in Nederland. Laten we glashelder zijn: elke vorm van fraude is één teveel en zou niet mogen voorkomen. Maar er is zeker geen sprake van structurele misstanden en fraudepraktijken in de franchise sector.

De in de MvT genoemde aanleiding om over te gaan tot wetgeving is onzes inziens buitenproportioneel. Het oorspronkelijke plan – zelfregulering – is meer op zijn plaats.

Aanloop naar een Nederlandse gedragscode franchising

Hiervoor hebben we aangegeven dat de duiding van de franchiseproblematiek genuanceerder ligt dan de MvT wil doen geloven. Van 'hardnekkige problemen' in de franchisesector is geen sprake. Er zijn incidenten – en dat betreuren wij ten zeerste – maar van een 'chronisch zieke' sector is absoluut geen sprake. En van de zaken die door een rechter worden beoordeeld blijkt dat in het merendeel daarvan de franchisenemers niet in het gelijk worden gesteld. De schijnbare diskwalificatie van het Nederlands Rechtssysteem aan het einde van paragraaf 2.1 op bladzijde 8 van de MvT stuit ons tegen de borst.

Het proces rondom de feitelijke totstandkoming van de NFC behoeft een nadere toelichting. De MvT laat een te rooskleurig beeld zien van hoe het proces feitelijk is verlopen:

- In 2014 heeft de minister naar aanleiding van vragen in de Tweede Kamer toegezegd met de franchisesector in gesprek te gaan. Er zijn twee bijeenkomsten georganiseerd. Eén betrof de aanklacht van fraude in franchisepraktijken en de ander het

samenwerkingsmodel. Geconcludeerd werd op de eerste bijeenkomst dat het fraude aspect – kort gezegd – geen specifieke franchiseaangelegenheid is. En in de tweede bijeenkomst werd geconcludeerd dat zelfregulering de voorkeur heeft en dat het wenselijk was hiervoor te komen tot een code, met draagvlak in de sector.

- Om te komen tot een code werd besloten dat een 'schrijfgroep' aan de slag zou gaan om met ondersteuning van het ministerie van EZ een concepttekst op te stellen. Dit concept zou worden voorgelegd aan de sector om hierover haar mening te geven.
- De NFV heeft in deze fase betoogd dat het van belang is dat de code praktisch is en toepasbaar voor alle soorten van franchisegevers. Groot - klein, soft – hard franchise, in retail, horeca, dienstverlening, zorg, etc. We hebben aangegeven dat het een praktisch toepasbare gedragscode moest worden en zoveel mogelijk weg moest blijven uit de juridische hoek.
- De NFV heeft twee franchisegevers bereid gevonden plaats te nemen in de schrijfgroep. Zij werden bijgestaan door een denktank van deskundige mensen, die hen van advies konden voorzien en konden dienen als klankbordgroep en link naar de achterban.
- De schrijfgroep en de denktank kregen echter te maken met een geheimhoudingsplicht. Doel hiervan was een einde aan de discussies in de media te maken, die steeds werden aangezwengeld door het Vakcentrum en een advocate die werkzaam was voor kleinere (ex)franchisenemers. De franchisegevers in de schrijfgroep zijn conform de afspraken zeer strikt omgegaan met de ingestelde geheimhoudingsplicht. Gevolg hiervan was dat gedurende de initiële fase van het schrijfproces er geen contact is geweest met de achterban over de richting van de gesprekken en de feitelijke inhoud van de code. De denktank was verrast door het verschil van inzicht over de inhoud van de gedragscode tussen hen en de franchisegevers in de schrijfgroep.
- In juni 2015 is door de schrijfgroep een concepttekst gepresenteerd voor consultatie. In de zes weken die voor de consultatie beschikbaar waren is een groot aantal reacties gegeven:
 - o Vanuit franchisenemers, vaak afkomstig uit de achterban van het Vakcentrum (m.n. supermarkt-franchisenemers) en vaak bestaand uit één, vaak gelijklopende alinea waarin de NFC werd ondersteund.
 - o Vanuit franchisegevers, advocaten en adviseurs met zeer kritische opmerkingen over bepalingen, tegenstrijdigheden en onduidelijke normen die rechtsonzekerheid veroorzaken. Deze reacties waren over het algemeen uitgebreid en gedetailleerd.
- Tot onze verbazing concludeerde de schrijfgroep dat franchisegevers en franchisenemers zo ongeveer fifty-fifty hadden gereageerd op de code. Simpel geturfd klopt deze conclusie. Wanneer echter in ogenschouw genomen was dat er meer dan 30.000 franchisenemers zijn en 750 franchisegevers en de reacties van franchisenemers voor het overgrote deel éénregelig en eensluidend waren, terwijl de franchisegevers zo'n 200 pagina's aan inhoudelijke feedback hebben gegeven, was de conclusie wat ons betreft heel anders geweest: de meerderheid van de respondenten in de consultatie vonden dat de code nog niet klaar was en op een flink aantal punten moest worden aangepast.

- Ook de BVFN, belangenbehartiger van een brede groep van franchisenemers (naar eigen zeggen van duizenden franchisenemers in Nederland) laat zich in de consultatie 2015 zeer kritisch uit over de NFC. In haar reactie tijdens de consultatie¹ schrijft zij onder meer: *'De BVFN en haar bestuur zijn bepaald ongelukkig met de inhoud van de consultatieversie van de Nederlandse Franchise Code (NFC). Voor zover de BVFN bekend, was de bedoeling van de code om te komen tot een betere samenwerking en meer transparantie binnen de franchisesector in Nederland. Aan die doelstelling komt de code in onvoldoende mate tegemoet.'* En iets verderop: *'Aan het politieke proces dat ten grondslag ligt aan de wens van de Tweede Kamer om tot regelgeving op het gebied van franchising te komen, ligt de veronderstelling ten grondslag dat, kort gezegd, er de laatste jaren een enorme toename is gekomen in het aantal conflicten in de franchisebranche, dat de positie van franchisenemers onacceptabel slecht zou zijn en dat vele franchisenemers het slachtoffer zouden zijn van malafide praktijken. De BVFN deelt deze constatering niet.'*
- De minister maakt van de schrijfgroep dan echter een benoemde commissie. De commissie ging vervolgens – in ieder geval aan de zijde van de franchisegevers – onafhankelijk van degenen die zij diende te vertegenwoordigen te werk.
- Dat bleek des te duidelijker in het vervolgtraject. Er werd aan franchisegeverszijde een grotere denktank ingesteld. Ondanks de vele input die deze denktank aan de franchisegevers-commissieleden heeft geleverd, voelde deze groep zich niet erkend in haar rol en werden de inhoudelijke bijdragen door de commissie grotendeels terzijde geschoven. Dit heeft deze denktank middels een brandbrief kenbaar gemaakt aan het ministerie van Economische Zaken, maar dat heeft niet geleid tot een aanpassing in de werkwijze.
- Op 17 februari 2016 is vervolgens de NFC gepresenteerd aan de minister.

Het in de MvT aangehaalde onderzoek van de Nationale Franchisegids² wordt onzes inziens verkeerd uitgelegd. Hoewel een meerderheid inderdaad zegt voor de NFC te zijn, zegt 63% ook deze vluchtig of helemaal niet te hebben doorgenomen. De stelligheid die is toegekend aan de instemming van de geënquêteerden met de NFC is niet in overeenstemming met de mate van kennis over de inhoud van de geënquêteerden en dient dus met de nodige korrels zout te worden genomen. Wij herkennen ons dan ook niet in wat in de toelichting op bladzijde 10 staat: *'Tegenover deze weerstand van een relatief kleine groep, doorgaans grote, ondernemingen, bleek een meerderheid te staan die geen bezwaren had tegen de NFC en die de NFC in overeenstemming achtte met een gezond franchisemodel of met een reeds lang bestaande en bevredigende praktijk.'*

Onder de leden van de NFV is na de presentatie van de NFC, naast de constatering dat er vrijwel niets met alle bijdrages van de franchisegevers uit de consultatiefase is gedaan, grote onrust ontstaan over de uiteindelijke inhoud en mogelijke gevolgen van de NFC voor franchisegevers en daarmee in het verlengde haar franchisenemers. In de algemene

¹ Rapport 'Reacties consultatieversie Nederlandse Franchise Code', zomer 2015, blz 48

² <https://denationalefranchisegids.nl/franchisenieuws/enquete-toont-meerderheid-van-franchisegevers-dat-voor-nfc-is/>

ledenvergadering van juni 2016 van de NFV is de toen voorliggende NFC vrijwel unaniem door de franchisegevers afgewezen. Wel gaven de leden aan voor zelfregulering te zijn, op basis van een franchisecode. De insteek binnen de vereniging bleef een goede samenwerking met franchisenemers(vertegenwoordigers), vorming van een federatie van franchisegevers en –nemers en het komen tot een organisatievorm voor zelfregulering gebaseerd op een NFC met draagvlak.

Op initiatief van de NFV zijn voor de zomer van 2016 franchisenemers(vertegenwoordigers) uitgenodigd om met de franchisegevers(vertegenwoordigers) in gesprek te gaan over de NFC, de knelpunten erin en de mogelijke oplossingen daarvoor. Ook de leden van de schrijfcommissie zijn uitgenodigd. Inmiddels zijn er vier besprekingen in deze samenstelling geweest. Ondanks aandringen vanuit franchisegevers op een brede vertegenwoordiging van franchisenemers uit de diverse sectoren (food, non-food, dienstverlening, zorg, horeca) blijft de vertegenwoordiging van franchisenemers sterk gedomineerd door de supermarkten.

De aankondiging van de minister om over te gaan tot een wetgevingstraject hebben de gesprekken om de huidige versie onder een vergrootglas te leggen en gezamenlijk te komen tot een breed gedragen versie van de NFC niet geholpen.

Wettelijke verankering NFC

Op 12 april jl. heeft de sector en het publiek in algemene zin kennis kunnen nemen van het wetsvoorstel in verband met de introductie van een regeling betreffende de franchiseovereenkomst. Het wetsvoorstel beoogt om via een nader te formuleren amvb een gedragscode of deel daarvan verplicht te stellen voor franchiseondernemers.

Over de nu voorgestelde manier waarop de wettelijke verankering van de NFC tot stand zou moeten komen is door een flink aantal deskundigen al uitgebreid geschreven. Zo heeft Mr. Diaz³ beschreven waarom de wettelijke verankering te vroeg komt. Mr. De Koning⁴ heeft een helder betoog over omissies van de voorgestelde wettelijke verankering gepubliceerd. De NFV wil hier de in bovengenoemde artikelen beschreven zaken niet herhalen, maar onderschrijft hun bevindingen volledig.

Al eerder hebben wij de brief van de minister van 20 oktober 2014 aangehaald:

'Mijn inzet is erop gericht voortgang te bevorderen en de sector in staat te stellen om samen te komen tot een gedragen en werkbare gedragscode en geschillenbeslechting.'

Het voorliggende wetsvoorstel gaat uit van wantrouwen. Franchising werkt alleen als samenwerkingsmodel. En samenwerking vraagt vertrouwen. Dat kan alleen worden ondersteund met een gedragscode die draagvlak heeft in de hele sector. Dat is niet het geval met de NFC in de huidige vorm. Het wetsvoorstel, de toelichting en de NFC die aan het wetsvoorstel zal worden gehangen, tasten de samenwerking aan. Wij verwachten dat de

³ Mr. Dr. Odavia Bueno Diaz, Franchise & Recht Informatiebron, sept 2016, nr 3, 'Liever nog geen wettelijke verankering voor de NFC'

⁴ Mr. M. de Koning, NJB 2017/967, 'Het "wettelijk haakje" van de Nederlandse Franchise Code'

NFC polariserend zal werken binnen franchiserelaties waardoor conflicten en kosten zullen toenemen.

Het 'pas toe of leg uit' principe, dat beoogt maatwerk te kunnen leveren, gaat hierbij niet helpen. Vanwege de straf van vernietigbaarheid van contractsbepalingen waarin afwijkingen op de code worden geduid, worden partijen weer teruggeworpen op de betreffende bepaling uit de NFC. Het principe lijkt dus meer een 'pas toe of pas toe' principe te zijn en is eerder dwingend recht dan regelend recht.

Daarnaast staan er verschillende definities in het wetsvoorstel: franchiseformule, franchisegever, franchisenemer, franchiseovereenkomst en voorovereenkomst. Sommigen daarvan zijn tegenstrijdig met de definities uit de NFC. Maar de belangrijkste, namelijk de definitie van franchise ontbreekt in het wetsvoorstel. Er staat wel een – omstreden en afwijkend van de jurisprudentie– definitie van franchise in de NFC. Deze definitie van franchise wijkt sterk af van wat in Europa of Nederland gebruikelijk is. De definitie in de NFC is veel breder en raakt ook aan zaken die in andere wetten al zijn geregeld, zoals financiering en huurwetgeving.

Het huidige wetsvoorstel lijkt het afgeven van 'te verwachten omzet, de benodigde investeringen en de te verwachten kosten' wettelijk te verplichten. Bij start-ups en onzekere marktsituaties kunnen uitkomsten daarvan variëren. Door te spreken van 'te verwachten omzet' gaat de wetgever ervan uit dat ondernemen in de franchisesector tot een 'te verwachten omzet' zal leiden. Dat is natuurlijk niet zo. Resultaten zijn in grote mate afhankelijk van hoe een franchisenemer 'lokaal ondernemerschap' invult en van de feitelijke marktomstandigheden.

In het wetsvoorstel staat dat een code aan de wet kan worden gehangen mits daarin 'buitengerechtelijke klachten- en geschilbeslechtsprocedures' zijn geregeld. In de huidige NFC is dat nog niet het geval, waardoor de NFC in zijn huidige vorm nog niet aan de wet kan worden gehangen.

In de NFC is aangegeven dat de toelichting van de NFC dezelfde status heeft als de artikeltekst. Die toelichting bevat echter veel tegenstrijdigheden en komt vaak bovenop een artikel / heeft geen verklarende maar een verzwarende waarde. In de MvT staat:

'Beoogd wordt de NFC als gedragscode aan te wijzen. De NFC bevat voorschriften met een toelichting. De eventuele aanwijzing van de code ziet alleen op de voorschriften. Wel is het zo dat de toelichting in veel gevallen een aanbeveling geeft voor de inhoudelijke invulling en wijze van toepassing van de codevoorschriften.'

Onduidelijk is daarmee welke juridische status de toelichting op de beoogd te verankeren versie van de NFC heeft en hoe tegenstrijdige / verzwarende bepalingen uitwerken.

Gevolgen van de wettelijke regeling en verankering van de NFC

Zoals hiervoor al aangegeven, is het de verwachting van de NFV dat er een toename zal zijn van het aantal juridische conflicten. Zowel het eerder aangehaalde artikel van Mr. M. de Koning, als het artikel van Mr. T. de Mönnink c.s.⁵ onderschrijven onze inschatting. De onduidelijkheid van de NFC, mede door de vele open normen en de daadwerkelijke status van de toelichting en (de uitwerking van) het 'pas toe of leg uit' principe zullen hieraan bijdragen. De rechtsonzekerheid neemt dus toe, met alle gevolgen van dien. Daarbij kan worden opgeteld de verandering van de aard van franchising, onder meer door het beoogde instemmingsrecht van franchisenemers betreffende de ontwikkeling van de formule en de verschuiving van het ondernemersrisico van franchisenemer naar franchisegever door de toenemende zorgplicht. Dit alles kan er toe leiden dat franchisegevers zich zullen gaan herbezinnen of franchise nog wel een aantrekkelijke propositie voor hen is. Dat kan de bedoeling van de NFC nooit geweest zijn.

Regeldruk en financiële gevolgen

Bij het beschouwen van het wetsvoorstel, de MvT en de NFC vallen ons twee zaken op ten aanzien van de bepaling van de regeldruk en de financiële gevolgen als gevolg van het wetsvoorstel, de MvT en de NFC, die maken dat de in de MvT geschetste effecten niet realistisch zijn. Ten eerste is bij het bepalen van de regeldruk de NFC buiten beschouwing gelaten. Zoals hiervoor al beschreven is de code zeer specifiek opgesteld met veel details. Dat leidt tot (i) meer juridische ondersteuning voor zowel franchisenemers als franchisegevers, (ii) hogere administratieve lasten en (iii) dientengevolge tot uitvoerigere contracten. De NFV beschouwt het weglaten van de gevolgen van de NFC als een grote omissie in de regeldrukbevestiging.

Ten tweede leidt de toepassing tot toegenomen rechtsonzekerheid: gemaakte afspraken of aanpassingen in de toepassingen van de NFC door gebruikmaking van het 'pas toe of leg uit' principe kunnen vernietigd worden en de franchisenemer kan schadevergoeding vorderen. Dit heeft uiteraard impact op de contractuele relatie tussen partijen.

De kosten voor dit alles worden in de MvT voor franchisegevers becijferd op € 780.000. De hoeveelheid werk is schromelijk onderschat en het uurtarief van € 37,- waartegen het te verrichten – veelal juridisch – werk moet worden gedaan is bij verre niet marktconform en realistisch.

Teneinde een objectief oordeel van de financiële gevolgen te verkrijgen hebben de NFV en de commissie franchising van RND+ aan SIRA, een onafhankelijk onderzoeksbureau, opdracht gegeven om te onderzoeken wat de gevolgen zijn van de wettelijke verankering van de NFC op de Nederlandse ondernemers (zowel franchisegevers als –nemers). De ambtenaren van EZ als ook de vertegenwoordigers van franchisenemers zijn van dit onderzoek schriftelijk op de hoogte gesteld. Het onderzoek volgt daarbij de toetsing van de bedrijfseffectentoets zoals deze door de overheid wordt voorgeschreven bij de beoordeling

⁵ <https://www.linkedin.com/pulse/wetsvoorstel-franchise-een-paard-van-troje-het-tessa-de-mönnink>

van nieuwe en gewijzigde regelgeving. De overheid maakt zelf ook regelmatig gebruik van SIRA. Dit onderzoek van SIRA is tijdens deze consultatieperiode nog niet afgerond. De uitkomsten uit dit onderzoek kunnen wij dus helaas nog niet meenemen in onze reactie, doch wellicht kan dat later na de consultatie nog een rol spelen.

Regulering in andere landen

Het is ons niet duidelijk wat de vergelijking in de MvT met landen als Australië en de VS beoogt te bereiken. De keuze lijkt op voorhand onlogisch. Allereerst hebben deze landen een heel ander rechtssysteem dan Nederland. Zij gaan uit van 'common law', Nederland van continentaal recht. Het verschil zit in het al dan niet toepassen van 'eisen van redelijkheid en billijkheid'. Aangezien 'common law' deze rechtsbeginselen niet kent, dient alles wat men onder dit regime wil regelen en vastleggen te zijn opgenomen in het af te sluiten contract. Het resultaat daarvan is gedetailleerde wetgeving en polsdikke contracten. In Nederland kunnen rechters met genoemde rechtsbeginselen gelukkig uitstekend hun weg vinden, wat resulteert in minder wetgeving en overzichtelijkere contracten.

Vervolgens wordt in de MvT geconstateerd dat in deze 2 landen franchise enorm floreert, dankzij (of ondanks?) de strenge franchisewetgeving. Als bewijs wordt aangevoerd dat het BNP van franchise in Nederland veel lager is, namelijk 3.6% t.o.v. 6% in Amerika en 10.8% in Australië. Echter, doordat in Nederland (en overigens ook in Europa) de definitie van franchise beperkt is tot business format franchising en de omzet van benzine en diesel in Europa onder selectieve distributiesystemen valt en niet onder business format franchising, moeten de genoemde percentages om appels met appels te kunnen vergelijken worden aangepast naar 2,7% voor de VS en 5,4% voor Australië. Daarnaast zijn verschillende jaren met elkaar vergeleken. Het Nederlandse cijfer is van 2014, die van de VS uit 2015 en die van Australië uit 2016. De relevantie van deze cijfers in relatie tot de noodzaak voor franchisewetgeving in Nederland ontgaat ons volledig. Als naar andere landen wordt gekeken waar franchisewetgeving bestaat, dan is die wetgeving primair gericht op precontractuele informatieverplichtingen. Dat zien wij ook als een goede zaak zodat franchisenemers weloverwogen een besluit kunnen nemen om al dan niet franchisenemer te worden. Wij vinden het geen goede zaak, zoals bij de NFC het geval is, dat de gehele contractuele relatie als ook het einde daarvan normerend wordt geregeld. In andere landen waar franchisewetgeving bestaat zijn geen of zeer beperkt normerende regels opgenomen. Dat is niet voor niets, de NFV meent dat dit verband houdt met de diversiteit van franchising.

Het wetsvoorstel, de artikelen en de visie van de NFV daarop

Wetsvoorstel benoemt minimum vereisten en geeft geen richting

Het wetsvoorstel is heel beperkt en geeft geen richting. In het eerste artikel (399f) worden enkele begrippen zoals franchiseovereenkomst, franchiseformule, franchisegever, -nemer gedefinieerd. Wij gaan er overigens vanuit dat de definitie van 'franchiseformule' niets zegt

over de eigendomsvraag. In het tweede artikel wordt bepaald dat de minister bij amvb een gedragscode kan aanwijzen, met de minimale vereisten waaraan een gedragscode moet voldoen. Daar zit het probleem, in de NFC staan enerzijds een veelheid aan bepalingen die niet in de wet worden genoemd, anderzijds gaat de NFC qua inhoud veel verder dan op grond van de wet verwacht zou mogen worden.

Bijvoorbeeld staat in artikel 399g lid 1 onder e:

"het collectieve overleg tussen de franchisegever en de franchisenemers die de franchiseformule exploiteren en de wijze waarop dit overleg georganiseerd is:"

In de code staat in artikel 2.6 onder c:

"De franchisegever heeft een structuur voor overleg met de franchisenemers. Franchisegever bepaalt in overleg met de franchisenemersvertegenwoordiging of deze advies- of instemmingsrecht heeft en welke onderwerpen dit advies- of instemmingsrecht betreft. Voor onderwerpen die een materieel effect hebben op de bedrijfsvoering van het collectief van franchisenemers zal in beginsel instemming van de franchisenemersvereniging nodig zijn. Indien franchisegever hierover niet met de franchisenemersvertegenwoordiging tot overeenstemming komt, zal franchisegever de wijzigingen niet eenzijdig doorvoeren'

'Pas toe of leg uit' principe:

In de NFC en het wetsvoorstel is het 'pas toe of leg uit' principe opgenomen. Als het 'pas toe of leg uit' principe onderdeel van de code is kan de code dus worden nageleefd door het toepassen van de bepalingen of door uit te leggen dat een bepaling niet wordt toegepast. Beide mogelijkheden zijn een naleving van de code. Dit principe past eigenlijk niet goed in ons rechtssysteem en bovendien wordt het door de gestelde voorwaarden in de amvb vrij lastig gemaakt om de code na te leven door de vereiste uitleg om een bepaling van de code niet toe te passen.

Als franchisegever wenst af te wijken van de code, gelden er wel beperkingen. De franchisegever moet op (i) een duidelijke en (ii) begrijpelijke wijze aangeven hoe hij afwijkt van de code, maar belangrijker nog (iii) hij moet dit deugdelijk motiveren. Bovendien schrijft dit 'pas toe of leg uit' principe voor dat als ergens van afgeweken wordt, ook moet worden aangegeven hoe de beoogde bepaling toch geregeld gaat worden. Er mag dus kennelijk niet echt van worden afgeweken en dat maakt het dwingend recht. Als de franchisegever niet voldoet aan deze vereisten kan de franchisenemer de afwijkende bedingen vernietigen, hetgeen bijdraagt aan de rechtsonzekerheid.

Voorts beknot het wetsvoorstel door artikel 399g lid g de ondernemersvrijheid en maakt een vergaande inbreuk op de contractsvrijheid die in ons rechtstelsel juist zo centraal staat. Onder 399fa 1e is in de definitie van Franchiseformule opgenomen dat het een *gemeenschappelijk* handelsmerk etc. betreft. Dat is niet juist. Het handelsmerk is eigendom van franchisegever en de franchisegever geeft de franchisenemer toestemming om het merk te gebruiken voor de exploitatie van zijn bedrijf onder voorwaarden zoals in de franchiseovereenkomst afgesproken.

Wettelijke verankering via een delegatiebepaling: geen formele toetsing

De wettelijke verankering geschiedt door middel van een wetsvoorstel. In het wetsvoorstel is een zogenaamde delegatiebepaling opgenomen (art. 399g lid 1) waarin bij amvb een gedragscode kan worden aangewezen, indien die gedragscode de minimale voorschriften bevat, genoemd in voornoemd artikel in het wetsvoorstel. Feit is echter dat de minister tevreden is over de NFC, van mening is dat deze *'formeel is vastgesteld'* en meent dat de code voldoet aan alle eisen uit het wetsvoorstel. Als de wet wordt aangenomen zal - zo is de verwachting - de NFC worden aangewezen. Als gevolg van deze weg wordt de amvb zelf alsook de code die daarmee verbindend wordt verklaard, niet aan een parlementaire controle onderworpen. De inhoudelijke discussie over de materiële regels van de inhoud van de NFC dreigt dus tussen wal en schip te vallen. Uitsluitend het wetsvoorstel zelf doorloopt het formele wetgevingstraject. Dat wil zeggen: er kan mogelijk niet inhoudelijk over de NFC worden gedebatteerd, er volgt geen stemming en er is geen recht van amendement. Dit doet wat de NFV betreft geen recht aan het belang en de systematiek van onze staats- en privaatrechtwetgeving, waarin vergaande verplichtingen in een overeenkomst tussen twee zelfstandige partijen juist geacht worden om bij formele wet te worden geregeld.

Als de minister kiest voor een wettelijke verankering van de NFC dan verdient de complexiteit en het imperfecte draagvlak van de code 'het primaat van de wetgever'. Dat wil zeggen een formele wet die de materiële regels van franchise bevat en waarin deze dienen te worden uitgewerkt. Dus niet slechts (zoals nu voorligt) in een wet de onderwerpen benoemen en dit vervolgens via een amvb nader uitwerken. De regels zelf dienen in de wet te worden opgenomen teneinde rechtsonzekerheid tegen te gaan waardoor bovendien de belangrijkste voordelen, zoals kwaliteit en consistentie van de regelgeving, worden gewaarborgd, alsmede de bezwaren over legitimiteit en representativiteit weggenomen. Die zullen blijven bestaan als de weg van de amvb en code wordt gevolgd.

De NFC

Hoewel de (inhoud van) de NFC formeel niet ter consultatie voorligt, is naar onze mening de samenhang tussen de NFC en het wetsvoorstel onmiskenbaar. In de MvT wordt de NFC als gedragscode aangewezen. Om die reden vinden wij dat ook de inhoud van de NFC ter consultatie zou moeten worden voorgelegd en gaan wij hier in op de inhoud ervan.

1. Er is een nieuwe, te veelomvattende definitie van franchising vastgelegd in de NFC in hoofdstuk 1, waarvan niet mag worden afgeweken. In de toelichting op 1.5 staat bijvoorbeeld dat ook een coöperatieovereenkomst of huurovereenkomst onder de NFC gevat wordt, terwijl daarvoor al zaken wettelijk (dwingendrechtelijk) geregeld zijn, zo ook voor financieringsovereenkomsten;
2. In de toelichting 1.2 staat dat alle mogelijke nevenactiviteiten/producten die mogelijk kunnen concurreren met de formule niet mogen plaatsvinden tenzij uitdrukkelijk en schriftelijk anders overeengekomen tussen franchisegever en franchisenemer. De

toelichting op art. 2.3.c. NFC over het ontwikkelen van afgeleide of secundaire formules, belemmert innovatie en doorontwikkelen van een formule;

3. Art. 2.2 over het uitsluiten van regerend recht van boek 3 en 6 BW is een onnodige beperking van de contractsvrijheid van de franchisegever;
4. De franchisegever wordt geacht een brede zorgplicht te hebben naar de franchisenemer (bijv. art. 3.6.d), ongeacht grootte van de franchisenemer en het aantal vestigingen van de formule onder zijn beheer (multifranchise), noch de grootte van de franchisegever die vaak een MKB-bedrijf voert, noch naar het soort formule (hard/zacht). De zorgplicht en ondersteuning van de franchisegever zijn niet gerelateerd aan de betaalde vergoeding (bijv. art.2.3 lid f), proportionaliteit met betrekking tot de zorgplicht ontbreekt. Zorgplicht stelt de hulpvraag van de franchisenemer voorop en niet de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer;
Notabene: In de Toelichting op art. 3.6.d. staat dat de franchisegever dient **'in te staan'** voor de deugdelijkheid.... Et cetera. Dit lijkt sterk op een garantieverbintenis waarmee de NFC verder gaat dan wat tot op heden in internationaal verband gangbaar is (zie conclusie AG in het Street One arrest). Dit 'instaan' kan de opmaat zijn voor aansprakelijkheid voor franchisegevers voor door franchisenemers niet gerealiseerde winsten.
5. In artikel 3.6. wordt in 10 artikelen omschreven welke informatie de franchisegever moet verstrekken. In sommige formules, dat is met name bij kleine/soft franchise het geval, is het onmogelijk om alle gevraagde informatie te verstrekken.
6. Artikelen 3.1, 3.2 en 3.3 inzake werving en selectie moeten nadrukkelijk gezien worden in het licht van de wet op de Acquisitiefraude en uitspraken van de minister omtrent toepassing van die wet tussen ondernemers onderling. Het benoemen van het label 'acquisitiefraude' volstaat dan om omkering van bewijslast te bewerkstelligen. Dat is niet redelijk, noch proportioneel.
7. Op basis van art. 2.3.i. mag een tweede of volgende franchiseovereenkomst met een bestaande franchisenemer niet geweigerd worden. Dat is een onredelijke inperking van contractvrijheid. Ondernemers mogen nooit worden gedwongen om contracten te sluiten.
8. De bepaling in Art 4.6.m. waarin staat dat in de franchiseovereenkomst gronden voor beëindiging beschreven dienen te zijn, is onredelijk. Nu is al geregeld dat de opzegtermijn billijk moet zijn alsook een ontbindingsvergoeding, indien afschrijvingstermijnen van investeringen nog niet zijn gehaald. In de NFC wordt echter elke beëindiging onderhevig aan billijkheid en dat beperkt de contractvrijheid.
9. Think small first betekent dat een wet in de basis éérs de maatvoering van mkb-onderneming moet passen en niet uit moet gaan van meest complexe vorm en daardoor te uitgebreid wordt. Dit is een principe dat algemeen moet gelden voor EU-regels en ook voor NL wetgeving. De NFC in de huidige vorm is daarop niet getoetst. De verwachting is dat hij ook niet zal voldoen, door de grote mate van detail.
10. De franchiseraad of het collectief van franchisenemers wordt een grote rol toegedicht. Vervolgens wordt de mogelijkheid gecreëerd dat individuele franchisenemers contracten openbreken, als een collectief besluit in individuele gevallen negatief uitvalt (zie bijvoorbeeld artikel 2.6 (h) inzake majeure wijziging). Ook artikelen 2.6.c en 2.6.h

versterken ondermijning van slagkracht, autonomie en innovatievermogen van formules door instemming van de franchisevertegenwoordiging verplicht te stellen.

11. Eigenaarschap van formule is door de bepalingen in NFC niet meer van franchisegever, maar wordt eigendom van het collectief (art. 2.6), waardoor de scheiding van verantwoordelijkheden niet meer werkt: De franchisegever draagt de volledige zorgplicht, maar kan geen materiële besluiten nemen zonder toestemming van de franchiseraad, waarvan de leden weer worden beschermd door die zorgplicht.
12. In de toelichting op Art. 2.5.a staat dat consumentendata door beiden gebruikt mogen worden en in art. 4.6.j staat dat vastgelegd moet zijn wie bij beëindiging mag beschikken over consumentendata. Echter, data en knowhow zijn onderdeel van een formule.
13. Aan de heersende leer van het Europese Hof t.a.v. de bescherming van de knowhow en de mogelijkheid afnameverplichtingen overeen te komen, wordt afbreuk gedaan door het afzakken daarvan ten nadele van de franchisegever (o.a. 2.3 g).
14. De (impliciete) verwijzing naar terugverdienmogelijkheden in artikelen 1.7, 1.8 en 2.2 zijn bij bijvoorbeeld soft-franchise en inkoopcombinaties niet aan de orde. Dit geldt ook voor de toelichting bij artikel 4.6(k).
15. Art. 4.6.o van code en toelichting over de verkoop van een franchiseformule. Bestaande wetgeving bevat voldoende bescherming voor iedere contractant met die formule, dus ook voor de contracterende franchisenemers.

Conclusie

Uit het bovenstaande blijkt allereerst dat er geen objectieve rechtvaardiging is voor de invoering van de wet en de NFC, althans er is nog steeds onvoldoende onderbouwing van de hoeveelheid en aard van de gestelde misstanden. Voorts is de wijze van totstandkoming van de NFC discutabel. In geheim overleg is door 4 personen een NFC opgesteld, die in ieder geval aan franchisegeverskant niet wordt omarmd. De vraag is of de NFC aan franchisenemerskant wordt omarmd, duidelijk is dat er in de supermarktwereld van de zijde van de franchisenemers veel voorstanders zijn. Over alle andere branches waarin wordt gefranchised is er geen informatie. Het lijkt erop dat het gros van de franchisenemers in die andere branches zich niet dan wel amper bewust zijn van het gehele NFC-proces. Van een draagvlak, laat staan een breed draagvlak is geen sprake.

Tenslotte dan de inhoud. De NFC is geen gedragscode maar kent vergaande verplichtingen en normeert de franchiserelatie waarbij niet of nauwelijks rekening wordt gehouden met de diversiteit van franchise. De NFV, daarin gesteund door haar leden, voorziet als gevolg daarvan eerder meer problemen ontstaan in plaats van minder.

Voorts buigt de NFC de franchiserelatie om van een verticale naar een horizontale relatie. Franchisenemers krijgen inspraak in het beleid en worden zelfs gefaciliteerd als ze het niet eens zijn met het beleid door een voor de franchisenemer gunstige vertrekregeling, waarbij zelfs de voor een franchiseformule (en dat is dus inclusief de franchisenemers) belangrijke non-concurrentiebedingen terzijde kunnen worden geschoven.

Maar wat dan wel?

Wat de NFV betreft is de huidige opzet van regelgeving niet bevorderend voor de franchisesector in Nederland. Naar onze mening komt wetgeving te vroeg. Zelfregulering heeft tijd, ruimte, de mogelijkheid om over de (aanpassing van de) inhoud te spreken én een eerlijke kans nodig om tot wasdom te komen.

Als dat niet lukt of een gepasseerd station blijkt te zijn is het beter via een formele opzet van zelfregulering middels een standaardregeling, of – in het uiterste geval – een eenduidige franchise wetgeving met betrekking tot de precontractuele fase regulerend op te treden.

Een standaardregeling die erkenning en draagvlak heeft vanuit de praktijk, opgesteld door representatieve partijen uit de sector, een proces wat in alle openheid en transparantie plaatsvindt en internationale aansluiting heeft, verdient onzes inziens de voorkeur. De huidige versie van de NFC, de Europese Erecode en de jurisprudentie zijn onzes inziens een prima startpunt. Met als resultaat een code die wel het benodigde draagvlak heeft en die op de volle breedte van de sector past.

De NFV is in ieder geval bereid om zich ten volle in te spannen om de NFC te verbeteren en vervolgens een breed draagvlak te verkrijgen voor de toepassing ervan. Met een sterke voorkeur voor zelfregulering.

Graag zijn wij bereid onze reactie toe te lichten.

Hoogachtend,
namens de Nederlandse Franchise Vereniging,



Drs. Romana J. Engeman
Algemeen Directeur



Mr. Jos A.I.M. Burgers
Directeur Franchise