

Vragen Bedrijfseffectentoets: wet franchise

Geraakte doelgroep

1. Voor **hoeveel bedrijven en welke categorieën bedrijven** worden bedrijfseffecten verwacht

a. Welke branches worden geraakt?

Franchiseondernemingen in alle branches vallen onder de wettelijke regeling. In de praktijk gaat het met name om de Detailhandel (food en non-food), Horeca, Zorg en Uitzendbranche.

b. Worden alle bedrijven in de betreffende branche(s) geraakt of een speciale groep (niet)?

Alleen franchisegevers en franchisenemers.

c. Hoeveel bedrijven ondervinden de effecten naar schatting?

Naar schatting ongeveer 825 franchisegevers en 30.950 franchisenemers.

d. In hoeverre slaan de effecten neer bij het MKB (<250), microbedrijven (2-9) en ZZP'ers)?

Naar schatting 60% / 30% / 10%.

Regeldrukeffecten

2. Welke gevolgen heeft de ontwerpregelgeving voor de regeldruk (informatieverplichtingen aan de overheid en/of inhoudelijke verplichtingen) voor bedrijven?

Er is geen sprake van informatieverplichtingen aan de overheid.

a. Beschrijf de verplichtingen die worden ingevoerd of afgeschaft.

Precontractuele informatieverstrekking

Op basis van de wettelijke regeling verstrekken franchisegever en franchisenemer elkaar tijdig voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst alle relevante informatie en documentatie. Beoogd is om met name de franchisenemer in staat te stellen een geïnformeerd besluit te nemen over het al dan niet aangaan van die franchiseovereenkomst. In het wetsvoorstel is aangegeven welke soorten informatie die in ieder geval verstrekt zou moeten worden opdat de aspirant-franchisenemer tot een afgewogen beoordeling van het aanbod kan komen. Indien er bijvoorbeeld sprake is van een eerdere franchisevestiging dienen tevens goed gedocumenteerde historische gegevens te worden verstrekt over omzet- en resultaatgegevens. Daarnaast is aangegeven welke informatie in ieder geval tijdig tijdens de looptijd van de overeenkomst verstrekt moet worden, zodat de franchisenemer tijdig kan inspelen op voorgenomen wijzigingen die van invloed (kunnen) zijn op zijn franchiseonderneming.

Informatieverstrekking tijdens de looptijd van de overeenkomst

Ook tijdens de looptijd van de overeenkomst geldt een verplichting voor franchisegever en -nemer om elkaar tijdig informatie te verstrekken over feiten en omstandigheden die van invloed kunnen zijn op de exploitatie van de franchiseformule. Deze verplichting is met name voor franchisenemers

van belang. De voor een franchisenemer relevante informatie wordt in de huidige situatie vaak niet of niet tijdig beschikbaar gesteld aan franchisenemers. De wettelijke regeling beoogt hierin verandering aan te brengen.

Overeenkomsten

Franchiseovereenkomsten zullen in lijn moeten zijn met de wettelijke franchiseregeling. De overeenkomst moet bijvoorbeeld voorzien in de wijze van bepaling van aan de franchisenemer bij beëindiging van de samenwerking toekomende goodwill.

Overleg

Gedurende de looptijd van de franchiseovereenkomst zal op basis van het wetsvoorstel structureel overleg moeten plaatsvinden tussen de franchisegever en zijn franchisenemers. Dat kan in de vorm van individuele gesprekken tussen de franchisegever en de franchisenemer, maar ook tussen de franchisegever en een eventueel collectief van franchisenemers die dezelfde formule exploiteren. Overleg, individueel of collectief, speelt ook een rol bij het verkrijgen van instemming van de franchisenemer die geconfronteerd wordt met wijzigingen in de overeenkomst of met vanuit de franchisegever geïnitieerde acties die aanzienlijke gevolgen hebben voor zijn franchiseonderneming. Een eventuele franchisenemersvertegenwoordiging kan met een twee derde meerderheid alle franchisenemers binden in het overleg over een dergelijke wijziging. Een franchisegever kan er echter ook voor kiezen afzonderlijk overleg te voeren met (elk van) de betrokken franchisenemer(s). De tijd die zal worden gestoken in de deelname aan het collectief zal in principe gecompenseerd worden door de winst in tijd van het vervallen van individuele gesprekken. In veel gevallen zal momenteel overigens al sprake zijn van een deugdelijke overlegstructuur en brengt de wettelijke regeling op dit punt feitelijk geen nieuwe handelingen ter naleving met zich mee.

- b.** Motiveer waarom nieuwe inhoudelijke verplichtingen nodig zijn en of de minst belastende variant is gekozen (beschrijf indien mogelijk alternatieven)

De relatie tussen franchisegever en franchisenemer is intrinsiek onevenwichtig. Met de wettelijke regeling wordt beoogd een gezonder en evenwichtiger speelveld binnen de franchisesector te realiseren.

Precontractuele informatievoorziening is cruciaal om als aspirant franchisenemer een weloverwogen beslissing te kunnen nemen bij het aangaan van een langdurige samenwerkingsrelatie, die doorgaans volledig ingericht is naar het belang van de franchisegever. In de praktijk blijken er diverse franchisegevers te zijn die hun acquisitiebelangen (te veel) laten prevaleren boven transparantie jegens de franchisenemer. Dit heeft tot gevolg dat franchisenemers de samenwerking aangaan zonder voldoende besef van risico's en gevolgen.

Informatievoorziening gedurende de samenwerking is nodig om als franchisenemer in staat te stellen om als zelfstandig ondernemer te opereren en in te spelen op zijn markt. Belangrijke informatie (exploitatiegegevens) wordt nu vaak onvoldoende of niet tijdig gedeeld met de franchisenemer.

Een mechanisme voor overleg tussen franchisegever en franchisenemer(s) is nu vaak niet optimaal aanwezig, zodat franchisenemers (verenigingen) regelmatig worden geconfronteerd met besluiten van de franchisegever die de belangen van franchisenemers op substantiële wijze raken, zonder dat een evenwichtig overleg over het besluit en de gevolgen heeft plaatsgevonden.

Gelet op de hier geschetste belangen bij een goede informatievoorziening en redelijk overleg, wordt de wettelijke regeling die dit borgt, gezien als een belangrijke factor om de schadelijke gevolgen van het niet in balans zijn van de verhoudingen tussen franchisegever en franchisenemer daadwerkelijk terug te dringen. Het enkele bestaan van een gedragscode als de Nederlandse Franchisecode, die aanzet tot transparantie en redelijk handelen van de franchisegever jegens de franchisenemer in het bijzonder, blijkt hiertoe onvoldoende. Het verzet tegen die gedragscode door bepaalde franchisegevers is onverkort aanwezig. Dit onderstreept de noodzaak tot een wettelijke regeling om de positie van de franchisenemer te versterken.

Omdat zowel de franchisegever als de franchisenemer worden verplicht om te zorgen voor een deugdelijke (pre)contractuele informatievoorziening, zullen partijen hun verwachtingen en acties

over en weer beter op elkaar kunnen afstemmen. Dit versterkt naar verwachting het vertrouwen in elkaar, hetgeen kan leiden tot verdere optimalisatie van het succes van de formule. Zowel franchisegevers als franchisenemers zullen hier baat bij hebben.

Voor franchisenemers bleek het tot op heden beschikbare civielrechtelijke instrumentarium veelal onvoldoende om de zich voordoende onbillijke, bezwaarlijke situaties aan te pakken. Daarom zijn meer specifieke wettelijke franchisekaders noodzakelijk. De onderhavige wettelijke regeling voorziet hierin.

c. Heeft er een MKB-toets plaatsgevonden?

Gedurende het proces is meerdere malen met franchisegevers, franchisenemers en franchisevertegenwoordigers gesproken en hun praktijkervaringen en argumenten vormen de basis van het voorliggende voorstel. Een afzonderlijke mkb-toets heeft tegen deze achtergrond geen toegevoegde waarde.

d. Beschrijf indien van toepassing de huidige normering.

Een specifieke wettelijke (precontractuele) informatieplicht ontbreekt momenteel. Er zijn nu slechts de eisen van redelijkheid en billijkheid (zie met name de artikelen 6:2 en 6:248 BW) en (of, in voorkomend geval, in samenhang met) de algemene normen van de leerstukken van dwaling (art.6:228 BW), misbruik/bedrog (art. 3:44 BW) en de bepalingen met betrekking tot acquisitiefraude. Deze algemene normen leveren echter onvoldoende houvast in de meeste specifieke franchiserelaties.

Een contractuele tussentijdse informatieverplichting aan individuele franchisenemers bestaat meestal evenmin. Veelal zijn er hooguit inspanningsverplichtingen afgesproken met de franchisenemersvereniging.

- e.** Maak een inschatting van de (meer)kosten die bedrijven moeten maken om van de huidige normering naar de nieuwe normering over te gaan. Maak per verplichting een berekening van: de corresponderende tijdsbelasting per handeling (schatting)
x het uurtarief
x de frequentie waarmee een bedrijf deze handeling moet doen
x het aantal bedrijven dat aan deze verplichting moet voldoen.
- f.** Maak een inschatting van de kosten die bedrijven zullen maken voor de inhuur van externe diensten om aan de informatieverplichtingen te voldoen.
- g.** Saldeer de berekeningen naar een totaaleffect voor administratieve lasten. Maak onderscheid tussen jaarlijks terugkerende (structurele) lasten en eenmalige lasten.
- h.** Specificeer de regeldrukkosten voor het MKB, microbedrijven en ZZP 'ers.

(e+f+g+h)

Eenmalige lasten kennisname

In Nederland zijn 825 franchisegevers en ongeveer 30.950 franchisenemers actief. Zowel franchisegevers als franchisenemers hebben tijd nodig voor het doornemen van het nieuwe wettelijke kader en om de impact hiervan op de eigen organisatie te kunnen bepalen. Voor de kosten per uur bij de ondernemers is uitgegaan van een gemengd uurtarief (€57), gebaseerd op de tarieven voor leidinggevenden en managers, hoogopgeleide medewerkers en administratief personeel, conform het Handboek Meting Regeldrukkosten.

De tijd die franchisenemers kwijt zijn aan kennisname van het nieuwe franchiseregime zal naar schatting variëren van minimaal 20 minuten tot maximaal 60 minuten (gemiddeld 40 minuten). Voor 30.950 franchisenemers komen de geschatte totale eenmalige kennisnamekosten uit op €1.176.100.

De franchisegever zal tussen 20 minuten en twee uur (gemiddeld 70 minuten) besteden aan kennisname omdat met name in grotere organisaties verschillende organisatieniveaus betrokken kunnen zijn. Kennisnamekosten voor 825 franchisegevers komen uit op €54.863.

Ingeschat wordt dat ruwweg twee derde van de franchisegevers externe juridische expertise inhuurt om geïnformeerd te worden over de regelgeving. Het uurtarief van juristen varieert grofweg tussen €80 en €150 (gemiddeld €115) en er wordt uitgegaan van een tijdsbesteding van 2 uur. De eenmalige kosten voor franchisegevers voor het inschakelen van juridische ondersteuning komen uit op €126.500.

Over het geheel leidt de regelgeving tot €1.3357.463 aan kennisnamekosten, waarvan €1.176.100 bij franchisenemers en €181.363 bij franchisegevers.

Eenmalige lasten precontractuele informatieverplichtingen

Het voorontwerp bevat verplichtingen voor franchisegevers en franchisenemers inzake de informatie en de documentatie die zij elkaar tijdig moeten verstrekken voorafgaand aan de beoogde sluiting van een franchiseovereenkomst. Dit leidt tot regeldrukkosten.

Alle franchisegevers zullen hun documentatie en modelovereenkomst moeten controleren aan de hand van de eisen van het wetsvoorstel. Dit kost naar verwachting 3 tot 5 uur (gemiddeld 4 uur) per franchisegever. Naar schatting zal 30% van de franchisegevers de processen met betrekking tot de informatievoorziening in de precontractuele fase strakker moeten gaan organiseren en beter documenteren. Dit kost naar verwachting 4 tot 6 uur (gemiddeld 5 uur) per franchisegever. Daarnaast zal twee derde van de franchisegevers naar schatting €3.000 tot €5.000 (gemiddeld €4.000) aan externe juridische diensten gaan besteden.

De eenmalige kosten van precontractuele informatieverplichtingen komen daarmee uit op €2.458.495 voor franchisegevers.

Jaarlijkse lasten informatieverplichtingen nieuwe contracten

In de afgelopen jaren zijn gemiddeld 675 nieuwe franchisenemers per jaar toegetreden over het geheel van de markt. Bij het contracteren van een nieuwe franchisenemer zal de franchisegever zijn standaarddocumentatie moeten actualiseren en aanvullen met specifieke gegevens over het vestigingspunt. Aangenomen wordt dat de franchisegever hier per keer 4 uur aan besteedt. Dit leidt tot structurele kosten ter hoogte van € 153.900.

Nieuwe contracten vereisen ook overleg tussen beide partijen. Afhankelijk van de complexiteit van de vast te stellen overeenkomst en de benodigde informatie kunnen meerdere gesprekken nodig zijn. De inschatting is dat er 1 tot 3 gesprekken van 1,5 uur nodig zullen zijn. Dit leidt tot eenmalige kosten van €230.850 gelijkelijk verdeeld over franchisegever en franchisenemer.

Ook de aspirant-franchisenemer heeft informatieverplichtingen richting de franchisegever en zal naar verwachting 2 uur besteden aan het verzamelen van gegevens. De daarmee gemoeide kosten zijn €76.950.

Over het geheel leiden de informatieverplichtingen in verband met nieuwe contracten jaarlijks tot €461.700 aan kosten, waarvan €269.325 voor franchisegevers en €192.375 voor franchisenemers.

Jaarlijkse lasten informatieverplichtingen tijdens looptijd contract

Voor zowel franchisegevers als franchisenemers vloeien structurele kosten voort uit de verplichting om elkaar tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst wederzijds van relevante informatie te (blijven) voorzien. Primair voeren zij hiertoe jaarlijks een overleg met de franchisenemersvertegenwoordiging van 2 uur waarbij de franchisegever en 5 franchisenemers betrokken zijn. De kosten bedragen €94.050 voor de franchisegevers en €470.250 voor de franchisenemers.

Naast het reguliere overleg gaat het dan vooral om feiten of omstandigheden die van aanzienlijke invloed kunnen zijn op de exploitatie van de formule zodat daarover overleg dient plaats te vinden. Ingeschat wordt dat dit zich jaarlijks bij een kwart van de formules voordoet en 210 franchisegevers en 7750 franchisenemers raakt.

De tijd die gemoeid is met het verzamelen en bewerken van relevante informatie kan variëren van 20 minuten in eenvoudige situaties tot 120 minuten in complexe situaties (gemiddeld 70 minuten). Aan het aanschrijven van zijn franchiseemers en het voorbereiden van overleg besteedt de franchisegever gemiddeld 2 uur. Daarnaast zullen met name franchisegevers externe juridische expertise inhuren. De kosten hiervoor worden geschat op gemiddeld €2.000. In totaal is hiermee voor 210 franchisegevers €457.905 gemoeid.

Bij zaken met aanzienlijke gevolgen zal naast het vertegenwoordigende overleg ook bilateraal gesproken worden tussen de franchisegevers en de 7750 franchiseemers die dit betreft, waarmee voor ieder van de partijen een uur gemoeid is, ofwel voor beide €441.750.

Daarnaast besteden ook de franchiseemers tijd aan informatievergaring, variërend van 20 minuten tot 2 uur (gemiddeld 70 minuten) en wint de helft van hen juridisch advies in voor gemiddeld €1000 wat in totaal €4.390.375 aan kosten veroorzaakt.

De overlegverplichtingen leiden jaarlijks in totaal tot €6.296.080 aan kosten waarvan €993.705 voor rekening komt van franchisegevers en €5.302.375 van franchiseemers.

Concretisering informatieverplichtingen bij AMvB

Bij algemene maatregel van bestuur kunnen nadere regels worden gesteld over aard, inhoud en wijze van verstrekking van bepaalde informatie. In voorkomend geval zullen de daaraan verbonden regeldrukkosten in de toelichting bij de amvb worden onderbouwd.

3. In het geval van **implementatie van EU-regelgeving**: is gekozen voor lastenluwe implementatie, zonder "nationale koppen" en met optimaal gebruik van "kan-bepalingen"?

N.v.t.

Innovatie-effecten

4. Welke gevolgen heeft de ontwerpregelgeving voor de **innovatieruimte**, innovatiebereidheid en innovatiecapaciteit van bedrijven?

Door een verdere professionalisering in de relatie tussen franchisegever en franchiseemer (zie 7) zijn positieve innovatie-effecten te verwachten. Het merendeel van de innovaties binnen een franchiseorganisatie komt aantoonbaar vanuit de praktijkervaring van de franchiseemers. Het innovatiepotentieel van de franchisegever wordt dus vergroot door nauwe samenwerking met de franchiseemer. De franchiseemers zitten dicht op 'de winkel' en zijn bekender met het gebied en de klant. Evenwichtige verhoudingen geven meer ruimte voor ondernemerschap aan de kant van de franchiseemer, dit levert kennis en kunde op die voor de ontwikkeling van de formule van de franchisegever cruciaal kunnen zijn. De wettelijke regeling bevordert deze evenwichtige verhoudingen.

De versterking (of bevestiging) van de rol van de franchiseemersvereniging zorgt voor een betere stroomlijning van de besluitvorming binnen de hele franchiseketen. Zo wordt de besluitvorming sneller en effectiever. Dit is gunstig voor de innovatiekracht van de keten.

Consultatie en afweging van het belang van innovatie

- a. Zijn partijen in het beleidsveld (bedrijven, onderzoeksinstituten én innovatieve nieuwkomers) geconsulteerd om een beeld te krijgen van de innovatieontwikkelingen die eraan gaan komen in de sector(en) die met de ontwerpregelgeving te maken krijgen? Welke innovatieontwikkelingen zien zij en wensen zij?

Franchise is bij uitstek innovatief, dit is ook duidelijk naar voren gekomen in de overleggen met stakeholders. Op dit moment zijn onevenwichtige en verstoorde verhoudingen een hindernis voor innovatie.

- b.** Hoe wordt die marktbehoefte aan innovatie in de ontwerpregelgeving gewogen ten opzichte van andere relevante publieke belangen die de regelgeving voor deze sector(en) beoogt te borgen?

De regelgeving is ontwikkeld in het belang van de betrokken sector en de ondernemingen die in die sector actief zijn. Het publieke belang bestaat hoofdzakelijk uit het economische succes van franchise en de bijdrage die het kan leveren aan de productiviteit en werkgelegenheid in Nederland.

Vormgeving innovatievriendelijke wet- en regelgeving

- c.** Worden in de ontwerpregelgeving barrières gecreëerd voor de toetreding van (innovatieve) bedrijven op de markt door onnodig hoge of specifieke normen en/of onnodig hoge nalevingskosten, waardoor marktinnovaties niet worden gestimuleerd? Of is juist de verwachting dat de gestelde normen gewenste innovaties zullen uitlokken?
- d.** Worden er in de ontwerpregelgeving procedures voorgeschreven die gewenste innovaties kunnen hinderen vanwege de doorlooptijd?
- e.** Wordt in de ontwerpregelgeving ruimte ingebouwd om gewenste innovaties te accommoderen, zodat de regelgeving innovatievriendelijker en toekomstbestendiger wordt?
- In hoeverre wordt “*doelregelgeving*” toegepast in plaats van “middelvoorschriften”?
 - Indien voor middelvoorschriften wordt gekozen, zijn deze dan “*techniekneutraal*” vormgegeven?
 - Wordt in het geval van middelvoorschriften een “*right to challenge*” toegepast om bedrijven de mogelijkheid te geven een wettelijk doel via een efficiëntere/innovatieve methode te behalen dan de methode die als standaardwijze in de regelgeving wordt gegeven? Hoe wordt in dat geval de procedure voor beoordeling van de toelaatbaarheid van de alternatieve oplossingen geregeld?
 - Worden gewenste en beproefde innovaties eventueel sectorbreed afgedwongen door in de ontwerpregelgeving gebruik te maken van het systeem van “*best beschikbare techniek*”?
 - Wordt in de ontwerpregelgeving de mogelijkheid voor de overheid ingebouwd om op bepaalde onderdelen in een tijdelijke en gecontroleerde setting te *experimenteren* met nieuwe wijzen van reguleren alvorens tot definitieve regulering voor de hele doelgroep wordt overgegaan?
 - Is gedacht aan een *evaluatiebepaling* of eventueel een “*horizonbepaling*”, zodat de regelgeving tijdig moet worden geëvalueerd/herzien of automatisch vervalt?
 - Worden verplichtingen/normen op het juiste *reguleringsniveau* opgenomen, waarbij als leidraad aanwijzing 26 van de Aanwijzingen voor de regelgeving wordt gevolgd om gedetailleerde normen vast te leggen op het niveau van ministeriële regelingen, zodat deze makkelijk zijn te actualiseren als de maatschappelijke situatie daar om vraagt?
- f.** Is de keuze voor de vormgeving van de ontwerpregelgeving met instrumenten die innovatieruimte kunnen geven vroegtijdig afgestemd met de overheidsorganen die de regelgeving zullen gaan uitvoeren en handhaven, zodat de innovatieruimte ook echt in de praktijk haalbaar wordt? Is hierbij goed gekeken naar en rekening gehouden met de mogelijke belemmeringen voor uitvoerders en/of handhavers van de regelgeving om te faciliteren dat de innovatieruimte in de praktijk kan worden benut? Denk hierbij bijvoorbeeld aan capaciteit en risicoaansprakelijkheid.

- g.** Hoe kijken de partijen in het beleidsveld aan tegen de vormgeving van de ontwerpregelgeving; kunnen zij uit de voeten met de gekozen instrumenten om innovatie de ruimte te geven?

(c t/m g)

De regelgeving beperkt zich tot het afdwingen van behoorlijke procesafspraken tussen ondernemingen. Hiervan is geen hinder voor innovatie te verwachten.

Markteffecten

5. Wat zijn de gevolgen van de ontwerpregelgeving voor de **werking van de markt**?

- a.** Waarom wordt gekozen voor beleid dat aangrijpt bij de werking van de markt? Welk probleem ten aanzien van de werking van de markt wordt met het beleid opgelost?

De markt kenmerkt zich door een intrinsieke onevenwichtigheid (in kennis, kunde, financiële middelen en andere elementen van macht) tussen partijen. Deze onevenwichtigheid leidt in sommige gevallen tot uitwassen waarbij vooral de franchisegevers erin slagen hun belangen in onevenredige mate na te streven. kan voortbestaan door de afwezigheid van regelgeving die specifiek de franchisenemer beschermt en door de ruime beschikbaarheid van aspirant-franchisenemers. De franchisegever ervaart daardoor weinig tegenspel bij de onderhandeling over een contract.

De wettelijke regeling zal ertoe leiden dat de franchisegever de franchisenemer van deugdelijke commerciële, operationele en logistieke ondersteuning moet voorzien. Daarmee leidt het ook tot een gelijk speelveld voor de franchisegevers. De franchisenemer zal zelf ook moeten investeren in het volgen van de door de franchisegever geboden opleidingen. Hij zal zich als zelfstandig ondernemer ook sterk moeten maken voor een gezonde ontwikkeling van zijn franchiseonderneming. Daarnaast zal hij als goed franchisenemer zijn bijdrage moeten leveren aan het onderhouden van de gemeenschappelijke identiteit en reputatie en zijn medewerking aan ontwikkelingen betreffende de franchiseformule niet op onredelijke gronden onthouden.

Door de verhoudingen tussen franchisegever en franchisenemer meer in balans te brengen zal franchise beter functioneren als bedrijfsmodel zijn werkelijke potentie gemakkelijker kunnen bereiken. Het franchisenemerschap kan aantrekkelijker worden voor ondernemers, met een positief effect op bijvoorbeeld het winkellandschap.

- b.** Beschrijf de huidige marktstructuur (vraagzijde én aanbodzijde van de markt). Hoe zal deze mogelijk veranderen na beleidswijziging? Is flankerend beleid benodigd (bijv. markttoezicht)?

De wettelijke regeling biedt franchisegever en -nemer meer richting en houvast voor het inrichten van de franchiserelatie. Door de wettelijke regeling heeft de rechterlijke macht voorts meer concrete handvatten voor de beoordeling en beslechting van geschillen. Flankerend beleid zoals voorlichting door koepelorganisaties kan de positie van de franchisenemer verder versterken en daarnaast vertrouwen in franchise, franchisegevers en franchisenemers vergroten bij derde partijen als banken.

- c.** Beschrijf het huidige gedrag van marktpartijen (vraagzijde én aanbodzijde). Hoe zal dit mogelijk veranderen na beleidswijziging? Is flankerend beleid benodigd (bijv. consumentenbeleid)?

Het huidige gedrag is op hoofdlijnen beschreven in antwoord 2b. Door de intrinsieke onevenwichtigheid van de franchiserelatie ontstaan in de praktijk conflicten zoals beschreven in antwoord 5a.

Flankerend beleid zoals voorlichting door koepelorganisaties kan de groei van het wederzijds vertrouwen in franchise, de franchisegever en de franchisenemer versnellen.

d. Hoe draagt de veranderde marktstructuur en/of gedragingen van marktpartijen bij aan de:

- kwaliteit (objectief gemeten, subjectief ervaren, keuzebreedte / differentiatie, leveringszekerheid)
- toegankelijkheid (beschikbaarheid, bereikbaarheid, betaalbaarheid)
- doelmatigheid (statische en dynamische efficiëntie)

Een versterking van het franchisemodel in algemene zin zal zijn weerslag hebben op (financieel) gezondere franchiserelaties en betere verzorging van de consumentenmarkt.

6. Wat zijn de **sociaaleconomische effecten** van ontwerpregelgeving; met name de verwachte ontwikkelingen op werkgelegenheid en arbeidsvoorwaardenontwikkeling?

Door de transparantie die het wetsvoorstel borgt zal de franchisenemer naar verwachting eerder geneigd zijn om tot een franchiseketen toe te treden. Dit betekent voor een franchisegever meer franchisenemers, die op hun beurt veelal personeel zullen aanstellen. De werkgelegenheid neemt toe. M.b.t. de arbeidsvoorwaardenontwikkeling zijn geen veranderingen te verwachten voor het personeel dat in dienst is van een franchisenemer, zij vallen in de regel binnen een CAO.

Overige bedrijfseffecten

7. Welke **andersoortige kosten en baten** voor bedrijven, die niet onder de regeldrukdefinities vallen, worden op grond van deze ontwerpregelgeving voorzien?

De relatie tussen franchisegever en franchisenemer wordt verder geprofessionaliseerd en geoptimaliseerd. Dit kan aanzienlijke efficiencyvoordelen en daling van geschilkosten opleveren. Voor beide partijen vaak dure teleurstellingen zullen zich aanzienlijk minder vaak voordoen. Een veelvoorkomend voorbeeld is de failliete franchisenemer die zijn opgebouwde schuld aan de franchisegever niet meer terugbetaalt, terwijl achteraf duidelijk wordt dat beide partijen in redelijkheid eigenlijk nooit aan die relatie op dat vestigingspunt hadden moeten beginnen. Die lasten moet de franchisegever afschrijven, de franchisenemer blijft met schulden zitten en ook fiscale vorderingen blijven vaak onbetaald.

Regulering van de randvoorwaarden voor franchise zal een positief effect hebben op de bedrijfsresultaten van franchisegevers en franchisenemers. Dit is tevens aannemelijk nu uit (onder 4 aangehaald) Europees onderzoek blijkt dat juist in landen die stevige regulering van franchisecontracten en/of precontractuele informatieplichten kennen, een relatief groot aandeel van het BBP door franchising wordt gegenereerd.