

Reactie ten aanzien van het Voorstel van Wet Franchise

Inleiding

Afgelopen jaren heb ik het proces gevolgd om, zoals in het regeerakkoord staat te lezen, te komen tot “aanvullende wetgeving op het gebied van franchise om de positie van franchisenemers in de precompetitieve fase te versterken.”

Bij deze reageer ik op het Wetsvoorstel Franchise. Ik herken namelijk de geschetste problematieken niet bij mijn franchiseformules. Voor een zeer beperkt deel zijn er problemen te signaleren in franchise in het algemeen; en dan bovendien slechts in bepaalde sectoren. Dat hebben we reeds kunnen opmerken tijdens de consultatie op de NFC, waarbij toen met name franchise-nemende retailers (supermarkt) hebben gereageerd.

Niet onderbouwde stellingen

Zowel in het Integraal Afwegingskader als in de Memorie van Toelichting worden continu stellingen geponeerd die niet of nauwelijks onderbouwd zijn. Sterker nog, deze stellingen zijn vaak onjuist of te zwaar aangezet en worden op verkeerde wijze ingezet, om de noodzaak om tot wetgeving te komen ten aanzien van franchise, te onderbouwen. De onderbouwing van de genoemde situaties, alsmede de noodzakelijke context en frequentie waarbinnen deze vermeende problematieken zouden voorkomen, zijn tenminste een vereiste om de noodzaak voor deze behoorlijk ingrijpende wetgeving te onderbouwen. Bovendien wordt elke vorm van hoor en wederhoor bij de in de Memorie van Toelichting genoemde vermeende situaties nodig gemist. Hierdoor zou wellicht een ander, veel genuanceerder, licht op de zaak gegeven kunnen worden.

Voorbeelden welke gebruikt worden in het Integraal Afwegingskader of de Memorie van Toelichting, zijn niet zelden ‘oude koeien’ welke 10 jaar na dato worden opgevist en bovendien zonder context en wederhoor worden genoemd. Veel van de problemen lijken te stammen uit de tijd dat het economisch tij de gehele economie onder druk hield.

Om een sector te reguleren zijn onvoldoende de ‘best practices’ onderzocht bij goede formules die succesvol blijken of snel innoveren om de markt bij te blijven. En als deze al zouden zijn onderzocht, is daarvan niets terug te vinden in het Integraal Afwegingskader, dan wel de Memorie van Toelichting.

Er bestaan in Nederland alleen al 700 formules en opereren 30.000 franchisenemers. Franchise bestaat al decennia lang en heeft dus een veelvoud van deze formules en franchisenemers gekend. Het zou bijzonder zijn als daar nooit sprake zou zijn van een mislukking, gefrustreerde relatie of ander probleem. Maar laten we helder zijn: het overgrote deel van de sector is gezond, brengt veel meer succes dan individualisten en werkt met plezier aan een goede relatie. Zo worden er jaarlijks slechts een handvol rechtszaken gevoerd met franchise als onderwerp.

In dat kader is het op zijn minst merkwaardig om te lezen dat er in de Memorie van Toelichting en het Afwegingskader als normering gesproken wordt over onder andere:

“...misbruik van het franchiseconcept voor frauduleuze of misleidende handelspraktijken.”¹

“...de franchiserelatie is in zekere zin intrinsiek ongelijkwaardig.”²

*“...de manier waarop de franchisegever het overwicht inzet, tot onredelijke en onwenselijke situaties leidt voor de franchisenemer. Deze belandt dan als het ware in een **‘fuik’**.”³*

“...vaak kan de FN vervolgens niet zonder kleerscheuren uit een ‘ongezonde’ franchiserelatie stappen.”⁴

“...de mogelijkheden om zijn onderneming op een winstgevende manier te drijven wezenlijk worden ingeperkt.”⁵

Al deze beweringen zijn niet gewoon voor franchise in het algemeen en staan bovendien volledig haaks op het door het Ministerie van Economische Zaken gepresenteerde EIM-onderzoeksrapport uit 2009, waaruit onderbouwd geconcludeerd werd dat de sector ‘goed’ functioneert en dat wordt gesproken van “sterkere groei van aantallen vestigingen en van omzet” in de franchisesector. Deze conclusie is opgenomen in de Memorie van Toelichting bij het Wetsvoorstel. Wij verzoeken de Wetgever de bovengenoemde stellingen aan te passen conform de werkelijkheid en in balans te brengen met het goede wat de sector te bieden heeft.

Precompetitieve fase

In het regeerakkoord staat helder omschreven dat regulering geborgd moeten worden in de Wet ten aanzien van de *precompetitieve fase* van de franchise samenwerking. De precompetitieve fase, het synoniem voor wat ook wel eens de *precontractuele fase* wordt genoemd, heeft betrekking op de periode voordat de franchisegever en franchisenemer een franchiseovereenkomst met elkaar aangaan.

Het merendeel van de problematieken lijkt gelegen in een verkeerde verwachting van franchisenemer of franchisegever ten aanzien van de samenwerking of ten aanzien van de andere partij. Door heldere instructies en correcte en deugdelijke informatie over en weer voorafgaand aan de samenwerking (precompetitief) worden veel problemen voorkomen. Het is dan ook buitengewoon raadzaam om de Wet hier betrekking op te laten hebben. Daarmee voldoet men aan de opdracht van het regeerakkoord, en bovendien kunnen alle franchisenemers en franchisegevers hier gehoor aan geven, ongeacht de type samenwerking (hard-franchise vs. soft-franchise).

¹ IAK, Pagina 1, Alinea 4

² MvT, Pagina 1, Alinea 3

³ MvT, Pagina 1-2, Alinea 3.

⁴ MvT, Pagina 2, Alinea 1

⁵ MvT, Pagina 2, Alinea 1

Het is dan ook opmerkelijk te constateren dat de Wetgever de genoemde opdracht oprekt en dat de Wet toeziet op de inhoud en de werking van de formules. Hiermee wordt de lastendruk voor partijen verhoogd, gaat men wetgeving maken die veel meer regelt en veel meer impact heeft op partijen dan in de meeste andere landen gewoon is. Hiermee wordt concurrentie en diversiteit beperkt maar bovenal de regeldruk voor MKB ondernemers nog verder verhoogd. Voor veel franchiseformules (soft, diensten, low-impact formules, etc) is deze wetgeving niet of gedeeltelijk relevant en onuitvoerbaar.

De code en de weerstand

In het Integraal Afwegingskader en later in de Memorie van Toelichting wordt de NFC genoemd. Zo staat onder randnummer 3. het volgende geschreven:

“...Gaandeweg is echter duidelijk geworden dat een deel van de franchisegevers zich bleef verzetten tegen de NFC. Omdat in deze groep juist ook ketens vertegenwoordigd zijn waarin problematische verhoudingen met de FN spelen, bestond de noodzaak om de toepassing van de gedragscode een wettelijk kader te geven.”⁶

Deze informatie is op zijn minst onvolledig om een beeld te vormen over de werkelijke situatie, laat staan dat het aantal reacties waarover geschreven wordt, ruim overdreven is. Zo staat er in de tekst dat er 700 reacties⁷ zijn ingediend op de consultatie van deze NFC terwijl het er in werkelijkheid maar 359 zijn. De reacties luiden bovendien anders; vrijwel alle franchisegevers herkenden zich niet in de situatie, maar waren en zijn best bereid om tot een gedragen oplossing te komen. Onder de reacties waren bovendien een aantal hoogleraren en juristen het eens dat de NFC een document betreft dat juridisch rammelt, geen recht doet aan de diversiteit van de sector en de sector als het ware op slot zet. Franchisegevers hebben direct het voortouw genomen om alternatieven aan te dragen zoals de vernieuwde Europese Erecode Franchise en de DFA-code opgesteld door onafhankelijke franchise juristen. Franchisegevers waren per direct bereid om hiermee in te stemmen, echter deze handreiking is nimmer serieus overwogen.

Misvatting over de franchiserelatie welke van invloed is op het Integraal Afwegingskader

Het Integraal Afwegingskader vangt aan met een misvatting.

*“Franchiserelaties kenmerken zich door een onevenwichtigheid tussen beide partijen.”⁸
(franchisegever is de machtige partij)*

Franchisegever en franchisenemer zijn beide zelfstandig ondernemers en zelf verantwoordelijk voor eigen resultaat. Wat dit specifieke element van gelijkwaardigheid betreft, zijn partijen te kwalificeren als *volledig gelijkwaardig*. Echter omdat hard franchise

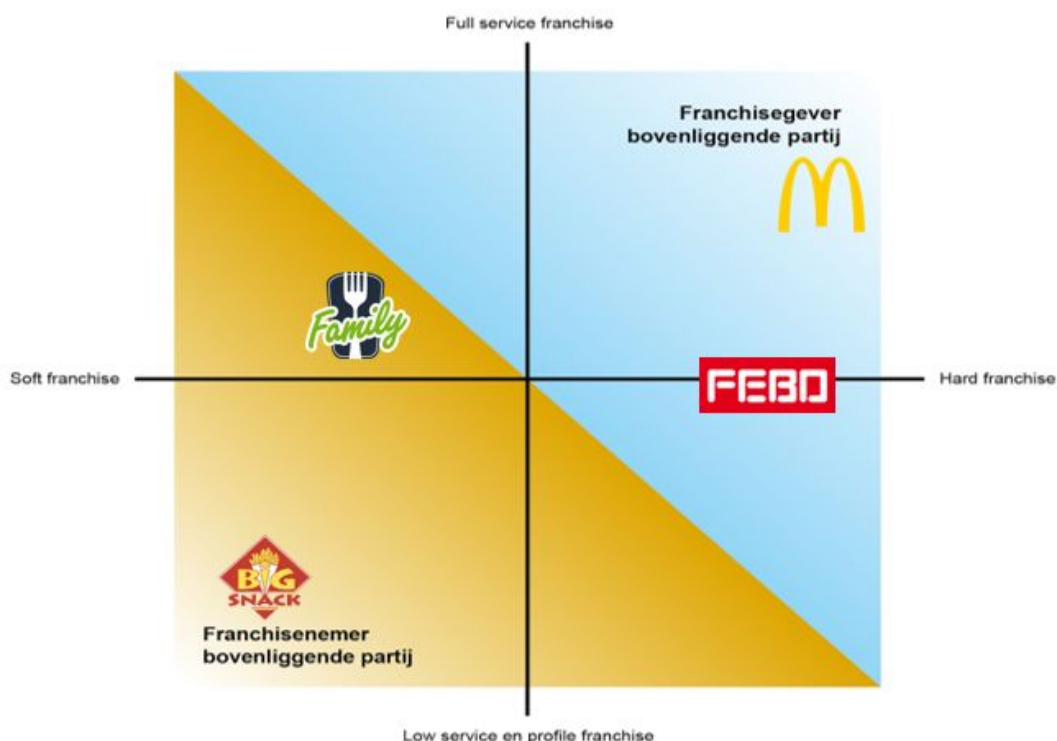
⁶ IAK, Pagina 1, Alinea 5

⁷ IAK, Pagina 2, Alinea 1

⁸ IAK, Pagina 1, Alinea 1

formules, met landelijke bekendheid als de 'norm' worden gezien, is er te weinig bekendheid over de sector als geheel. Een dergelijk onjuist statement over ongelijkwaardigheid wordt daardoor zonder voorbehoud gepresenteerd in het Afwegingskader. Formules kunnen zich onderscheiden op veel gebieden, bijvoorbeeld: hard vs. soft, klein vs. groot, sectoriale verschillen zoals retail/horeca/diensten/online etc, koppeling van de huurovereenkomst, full-service vs. low-service, verschil in franchisebijdrage ect. Deze verschillen maken dat formules zich onderscheiden en dat er veel diversiteit is te onderscheiden in franchise. Vanuit deze verschillen, kan niet gezegd worden dat de franchisegever altijd de bovenliggende partij is in onderhandeling. Onderstaand model wil ik presenteren om duidelijk te maken dat in veel gevallen juist de franchisenemer de bovenliggende partij is in de franchiserelatie.

In de praktijk is dat soft-franchiseformules die laagdrempelige franchisevoorwaarden hanteren en beperkte ondersteuning bieden, over het algemeen weinig invloed hebben op het succes van de exploitatie van de franchiseondernemer. In de praktijk is er sprake van lage vergoeding, weinig richtlijnen, geen huurcontractkoppeling en laagdrempelige instapvoorwaarden. De franchisenemer kan ook gemakkelijker de formule verlaten en is derhalve de bovenliggende partij in onderhandeling.



model: rollen in de franchise samenwerking

Dit realistische model is dus belangrijk om regulering te introduceren bij onderwerpen als goodwill, de mate van zorgplicht, de mate van dienstverlening, de kennis van de franchisegever, de exitmogelijkheden, de mate van geheimhouding van knowhow, de noodzaak van een franchisenemersvertegenwoordiging, de financiële draagkracht van de franchisegever om het financiële effect van de Wet te kunnen dragen, etc. In het commentaar op het voorstel tot wetgeving, zal ik de termen uit dit model regelmatig gebruiken ter verduidelijking.

Alvorens ik inhoudelijk de Wet beoordeel, benadruk ik dat in alle gevallen de “wederzijdse afhankelijkheid” tussen franchisenemer en franchisegever aanwezig is en dat beide partijen elkaars belangen moeten respecteren om uiteindelijk gezonde franchisenemers en een goed functionerende formule te waarborgen.

Reactie, Voorstel van Wet

Artikel 911

Algemeen

Het is correct dat in de definities niet individuele formule-specifieke elementen worden genoemd als zijnde bijvoorbeeld een mogelijke franchisenemersvertegenwoordiging. Wel kunnen definities beter aansluiten bij de huidige praktijk, zodat voor alle partijen wordt begrepen wat er wordt bedoeld.

- a. De definitie die gebruikt wordt correspondeert niet met de gebruikelijke definitie. Het zou passender zijn om de definitie te gebruiken vanuit de Europese Wetgeving en bestaande jurisprudentie, welke definitie ook in de Memorie van Toelichting wordt gebruikt op pagina 1. Daarmee is de laatste zin van de eerste Alinea in de Memorie van Toelichting pagina 15 onder “artikel 911” dan ook niet juist.
- d. Hier worden twee verschillende begrippen onder 1 definitie geschaard. Een persoon die ‘voornemens’ is om een franchisenemer te worden, is nog geen franchisenemer en dient dan ook als een aparte definitie te worden opgenomen. Een voorstel zou zijn om deze persoon die het voornemen heeft om te starten als franchisenemer een ‘*aspirant franchisenemer*’. Een ‘*aspirant franchisenemer*’ krijgt slechts inzicht in de knowhow van de formule, kan nog geen gebruik maken van de diensten en bijstand van de formule, is niet gehouden aan een concurrentiebeding, heeft nog geen afname verplichting etc. Ook de Memorie van Toelichting is hierin onduidelijk op p. 17 onderaan “Onderdeel d”.
- e. Een “*franchiseonderneming*” is hier niet correct gebruikt. De onderneming kan ook de rechtspersoon zijn, gevestigd op een ander adres dan de locatie waar de franchisenemer exploiteert. Beter is om ‘*franchisevestiging*’ te gebruiken. Bij online-formules is dit natuurlijk weer anders te noemen.
- f. Niet alleen het ‘recht’ wordt gegeven, maar ook de ‘plicht’ wordt aanvaard.
- h. In de Memorie van Toelichting op p.18 bij dit onderdeel, verwijst men naar het consumentenrecht. Dit is pertinent onjuist, aangezien we bij franchise een relatie duiden tussen twee zelfstandig ondernemende partijen (B-to-B). **Ik verzoek de Wetgever de vergelijking met ‘consumentenrechten’ te verwijderen.**

Artikel 912

Helder en duidelijk artikel hetgeen de kern is van de samenwerking.

In de Memorie van Toelichting ten aanzien van dit artikel staan enkele opmerkelijkheden die niet correct zijn. Zo wordt er op pagina 19 een vergelijking getrokken met het arbeidsrecht. In het arbeidsrecht heb je te maken met ongelijkwaardige partijen, bij franchise zijn partijen beide gelijkwaardige zelfstandige ondernemers (B-to-B) verantwoordelijk ieder voor haar eigen risico, lasten en baten. De rol die men heeft in de samenwerking is slechts verschillend. **Ik verzoek Wetgever deze vergelijking met het Arbeidsrecht te schrappen.**

Artikel 913

Algemeen

In kleine en softe formules met weinig impact op de bedrijfsvoering van de franchisenemer, is lang niet alle informatie voorhanden welke een franchisenemer nodig heeft om een onderneming te starten. Het succes of het gebrek daaraan is in deze gevallen maar voor een heel beperkt deel toe te wijzen aan de soft-franchiseformule⁹. Het beleid wordt immers vooral bepaald door de franchisenemer. In onze praktijk komt het regelmatig voor, dat bestaande vestigingen aansluiten zoeken bij één van onze franchiseformules, waarbij dezelfde ondernemer de scepter blijft zwaaien over zijn bedrijf, alleen met toevoeging van een partner (franchiseformule). Het is volstrekt overbodig om hier gedetailleerde lokale informatie aan te leveren, de ondernemer is immers op de hoogte. Ook van een prognose is dan geen sprake, aangezien enerzijds de ondernemer zelf op de hoogte is van zijn locatie en anderzijds de formule maar beperkt invloed heeft op het succes; de ondernemer bepaalt hier het beleid veelal zelf.

1. De informatie welke door een franchisegever zal moeten worden verstrekt voorafgaand en tijdens het sluiten van de franchiseovereenkomst conform de Wet, is te ruim omschreven. Het is onmogelijk vooraf in te schatten welke informatie valt onder: *alle informatie waarvan partijen kunnen vermoeden dat deze van belang is*. Bij de verkoop van een franchisevestiging, heeft juist de verkopende franchisenemer, de nodige informatie en niet de franchisegever. Het aanspreken van de franchisegever op het niet leveren van informatie, die zij niet in bezit heeft, wekt enorme rechtsonzekerheid in de hand. Dit risico brengt de continuïteit van de formule in gevaar, omdat er onaanvaardbare en niet te vermijden risico's ontstaan bij het aansluiten van een nieuwe franchisenemer.

Bovendien is het in Nederland geregeld dat een franchisenemer zelf een onderzoeksplicht heeft. Doordat de Wet nu stelt dat alle risico's van de franchisenemer worden geacht te zijn afgewenteld op de franchisegever, ontstaat een soort schijnveiligheid voor franchisenemer. Ondernemen is risico lopen en je bent als ondernemende franchisenemer zelf verantwoordelijk om deze risico's in te schatten.

Ik kan mij dus niet vinden in het feit dat de franchisegever verantwoordelijk wordt om in een dergelijk onduidelijke informatiebehoefte te voorzien, maar adviseer de Wetgever om slechts verplicht te stellen om die informatie te verstrekken welke een beeld geeft over de franchiseovereenkomst en de wijze van samenwerking tussen franchisenemer en franchisegever. **Ik verzoek de Wetgever om hier op te nemen: “..., die informatie welke voorhanden en relevant is ten aanzien van het uitvoeren en sluiten van de overeenkomst.”**

⁹ Model rollen in franchise, Pagina 4

2. Knowhow wordt geacht geheim te zijn. Wellicht kan de Wetgever een oplossing bedenken om de wezenlijk geheime informatie (veelal de knowhow van de formule) te delen met een aspirant franchisenemer, maar niet duurzaam te verliezen als deze aspirant franchisenemer onverhoopts besluit de overeenkomst niet aan te gaan.
3. Een prognose is bij diverse vormen van franchise ondoenlijk zoals bij dienstverleners, zzp formules, soms horeca en soft franchise, ik meen te begrijpen dat conform dit artikel een prognose niet verplicht behoeft te worden afgegeven. **Ik verzoek de Wetgever een toevoeging te plaatsen dat de franchisenemer desgewenst een adviseur inschakelt om zich ervan zeker te stellen dat hij informatie begrijpt. Ik verzoek de Wetgever om een prognose dan ook niet op te nemen in de informatieverstrekking.**

Artikel 914

In sommige gevallen kan een relatief uitgebreide stand-still periode voor franchisenemers buitengewoon belastend zijn. Voor bepaalde formules is een stand-still helemaal niet nodig. Bijvoorbeeld in het geval dat er geen opzeggingsdrempels zijn om een franchiseovereenkomst te beëindigen. Beter en praktischer is, om de franchisenemer de mogelijkheid te geven om op zijn verzoek hiervan af te wijken. Het afwijken dient wellicht gedocumenteerd te gebeuren. De franchisenemer moet bijvoorbeeld aangeven dat hij wenst af te wijken omdat hij een huurovereenkomst reeds is aangegaan met een pandeigenaar en daarbij wil samenwerken met een franchiseformule. Hij wil dan gaan starten om zo min mogelijk tijd en geld te besparen.

Ik verzoek de Wetgever om het volgende toe te voegen: “op verzoek van franchisenemer kan hierop worden afgeweken mits onderbouwd en gedocumenteerd.”

Overigens zijn de voorbeelden in de Memorie van Toelichting zonder context en bronvermelding ten aanzien van artikel 914. Ik herken de geschetste situatie niet. Bovendien staat te lezen dat: *“In de praktijk komt het voor dat de franchisenemer voorafgaand aan ondertekening van de franchiseovereenkomst al gevraagd of gestimuleerd wordt om bepaalde investeringen te doen ten behoeve van toekomstige exploitatie van de franchiseformule (zoals het kopen of huren van een pand), waarbij als reden wordt gegeven dat de franchisenemer na ondertekening dan sneller aan de slag zou kunnen gaan.”*¹⁰ Deze stelling klopt als een bus en is veelal juist op verzoek van de franchisenemer aangezien hij in de periode voorafgaand aan het openen van een franchisevestiging niet zelden zonder inkomen zit, of zijn vestiging wil openen voor een commercieel gezien goed seizoen. Kortom, het verwijt aan het adres van franchisegevers is hier niet altijd gegrond.

¹⁰ MvT, Pagina 22, Alinea 1

Artikel 915

In artikel 915 wordt verwezen naar de aan te leveren informatie voorafgaand aan de samenwerking. Ik juich toe dat de wetgever hier uitgebreid bij stil staat. Echter zou ik willen verzoeken deze verplichting zo te formuleren dat hij toepasbaar is voor alle soorten franchise. Zoals bij mijn model¹¹ genoemd, is er bij soft-franchiseformules met weinig impact op de bedrijfsvoering minder informatie aanwezig, dan bij hard-franchiseformules met veel impact (door onder andere grootte en leeftijd van de formule). Dit heeft zijn uitwerking op bijvoorbeeld artikel 915.2.b.

915.2.b. Bij bestaande vestigingen zonder formule die besluiten over te stappen naar een soft-franchiseformule zijn er bij de organisatie vrijwel geen financiële gegevens beschikbaar. De relevantie kan bovendien ook ontbreken. Het vergaren van die informatie, als dat al mogelijk is, kost veel geld, dat direct of indirect door een franchisenemer zal moeten worden betaald.

Ik verzoek aan de Wetgever om toe te voegen:

- **“...de informatie die gelet op de samenwerking bij de franchisegever op het moment van afsluiten van de franchiseovereenkomst voorhanden is.”**

In de Memorie van Toelichting bij 915 staat een ondenkbaar voorbeeld dat niet thuishoort in een Wet of toelichting daarop. Er wordt op pagina 26 gesteld dat een franchisenemer niet zijn eigen boekhouding zou mogen inzien. Waarschijnlijk is vergeten context te vermelden, maar dit voorbeeld is zonder deze context niet geloofwaardig.

Artikel 917

Ik ben absoluut tegen een ‘open eind’ aan deze Wet. Gezien de enorme inspanning ten aanzien van de implementatie en het veranderen van franchiseovereenkomsten en het voorlichten van 30.000 franchisenemers acht ik het noodzakelijk om alle maatregelen voor nu goed vast te leggen.

De regeldruk en lastendruk die voor het MKB toch al buitensporig is verhoogd¹² ten aanzien van Wet en regelgeving, mag niet lichtzinnig opgevat. Een relatief kleine wijziging in de Wet door gebruikmaking van een Algemene Maatregel van Bestuur betekent weer een aanpassing in de 100+ franchiseovereenkomsten in mijn bedrijf. Het enorme bedrag, dat overigens erg voorzichtig is berekend in de Bedrijfseffectentoets, dient dan wederom te worden uitgegeven. Voor de grote franchisenemers in de food-retail is dit geen probleem. Voor kleinere franchisenemers en -gevers des te meer. **Kortom ik verzoek met klem de AMvB-mogelijkheid in belang van franchisenemer en -gever te schrappen uit deze Wet en toe te zien dat de Wet nu afdoende is.**

¹¹ Model: rollen in de franchise samenwerking, Pagina 4

¹² Algemeen Dagblad, 24 januari 2019 “Méér regels onder kabinet Rutte”
<https://www.ad.nl/politiek/meer-regels-onder-kabinetten-van-rutte~a1fc3eb5/>

Artikel 9.18

Van een formule die 80 euro per week aan franchisebijdrage rekent, mag men niet van verwachten dat hij maandelijks een accountantsteam over de vloer krijgt en onbeperkt gebruik kan maken van opleidingsmogelijkheden en marketingcampagnes. **Ik verzoek toe te voegen dat de mate van bijstand proportioneel is aan de hoogte van de franchise bijdrage en hetgeen beschreven is in de franchiseovereenkomst.**

Artikel 9.19

De nummering in dit artikel is wat onduidelijk, echter de inhoud is begrijpelijk.

9.19.1 Bij de meeste franchiseketens is goodwillbepaling van een franchisevestiging slechts relevant enkel en alleen indien de vestiging daadwerkelijk wordt gekocht door de franchisegever. Gewoonlijk neemt een aspirant-franchisenemer de vestiging over van een vertrekkende franchisenemer. In de Memorie van Toelichting wordt hier een opmerking over gemaakt, **ik verzoek de Wetgever ook in de Wet een korte zinsnede op te nemen over de betaling van goodwill slechts bij overname van de vestiging door een franchisegever.**

Artikelen 9.19.4 en 9.20.

Ik meen dat de Wetgever hier de franchiseformule als een soort vereniging positioneert waarover de leden beslissen. Niets is minder waar, de formule is het intellectuele en feitelijke eigendom van de franchisegever. Communicatie en overleg is natuurlijk altijd noodzakelijk tussen partijen om van wijzigingen in de samenwerking een succes te maken. Instemming zou slechts op de financiële vergoeding betrekking kunnen hebben. Vaak heeft de franchisegever eigenhandig de formule bedacht en met succes geëxploiteerd. Daarbij heeft hij risico's gelopen en investeringen gedaan. Op verzoek van de franchisenemer, die voor het aangaan van een franchise samenwerking vrijelijk en als zelfstandig ondernemer besluit zich aan te sluiten bij een formule, geeft franchisegever het recht deze formule te mogen toepassen. De plicht om de formule als goed franchisenemer te hanteren, aanvaard zij op dat moment ook. De franchisenemer en -gever maken hierover vooraf afspraken. Onder andere is één van de afspraken dat de franchisegever verplicht is de formule te ontwikkelen indien nodig. Dat bezien is deze bepaling in de Wet in strijd met het eigendomsrecht, niet houdbaar ten aanzien van het recht om vrijelijk te ondernemen en staat alle innovatiekracht en wendbaarheid in de weg.

Als deze Wet ten aanzien van de precompetitieve (ook wel precontractuele) fase juist en correct is verwoord, begrijpt iedere franchisenemer of aspirant franchisenemer na het ingaan van deze Wet duidelijk waar hij aan begint en hoe een franchisegever veranderingen en wijzigingen doorvoert. Als de franchisegever ervoor kiest een formule te ontwikkelen die snel moet innoveren (bijvoorbeeld it-gedreven formules), dan is het aan franchisenemer hieraan deel te nemen of juist niet. En als een franchise samenwerking je dan niet past, is het beter om als ondernemer zelfstandig te blijven of succesvol te worden in loondienst. **Ik verzoek de Wetgever dit artikel, alsmede artikel 920 te herzien. Partijen zijn verplicht vooraf afspraken te maken over de mate van en de wijze waarop franchisenemers wel en niet zeggenschap en instemming hebben in situaties beschreven bij 9.19 en 9.20.**

BEDRIJFSEFFECTENTOETS

Een korte reactie op de bedrijfseffectentoets kan mijn inziens volstaan. Ondanks dat het in de bedrijfseffectentoets genoemde bedrag dat gemoed is met het invoeren van deze Wet reeds aanzienlijk is, acht ik de berekeningen aan de voorzichtige kant.

Zo ligt het uurtarief van een gemiddelde gespecialiseerde advocaat boven de 250 euro per uur exclusief kantoorkosten en duurt het opstellen van een nieuwe franchiseovereenkomst gewoonweg 25 uur. Momenteel vernieuw ik mijn intranet omgeving met de vereiste duurzame gegevensdrager en liggen de kosten tussen de 25.000 en 35.000 euro. En dit betreft slechts een uitgebreide update van ons huidige systeem.

In iedere organisatie moeten alle betrokkenen kennisnemen van de Wet en de toelichting en zich inleven in de effecten ervan. Als er op een hoofdkantoor per 10 franchisenemers 1 medewerker werkt, dan is dat op 30.000 franchisenemers, 3000 medewerkers. En dan ben ik nog uiterst voorzichtig met het inschatten daarvan. Zelf ben ik er 3 weken mee bezig om de consequenties voor onze organisatie uit te destilleren.

De gemaakte rekensommen in de bedrijfseffectentoets zijn derhalve redelijk opportuun. **Ik verzoek de Wetgever een reële inschatting te maken.** De blijvende impact is ook veel groter en bovendien worden de beloftes van de kabinetten Rutte om de regeldruk te verlichten gebroken, door invoering van meer en meer regulering (voorbeelden: AVG, Bibob, Wet Poortwachter, NvWA formuleaanpak, Preventieakkoord). De kosten en energie die ermee gemoed zijn om zaken goed en conform de Wet uit te voeren, maken ondernemen niet leuker en ook niet makkelijker. De rechtsonzekerheid neemt voor partijen toe, en het speelveld moet geheel opnieuw worden uitgevonden.

Ik wens de Wetgever alle wijsheid toe, om met de reacties tot een Wet te geraken die partijen bij elkaar houdt en franchise de mogelijkheid geeft om te floreren onder het motto: "Samen sterker door franchise!"

Met vriendelijke groet,
Hoogachtend,

Ralph Markwat
FHC Formulebeheer

Haverstraat 36
2153 GB Nieuw Vennep
rmarkwat@fhc-formulebeheer.nl