

HEMA B.V.  
NDSM-straat 10  
1033 SB Amsterdam

Postbus 37110  
1030 AC Amsterdam

T +31(0)20 3114411  
F +31(0)20 3114000  
[www.hema.nl](http://www.hema.nl)

KvK 34215639  
IBAN: NL67INGB0651607663

<b>Datum</b>	<b>Onze referentie</b>
28 januari 2019	14/es/rb/lm

**Betreft**  
Consultatie Wetvoorstel Franchise

Geachte lezer,

In 1955 introduceerde HEMA het concept franchise in Nederland. Daarmee is HEMA de oudste franchiseorganisatie van Nederland; daar zijn we trots op!

Na bestudering van het wetsvoorstel Franchise willen wij enkele onderdelen uit het wetsvoorstel uitlichten. Het betreft onderdelen die wij in beginsel als positief ervaren en onderdelen die aanpassing behoeven.

### **Positief**

Positief is dat partijen zich als goed franchisegever en franchisenemer jegens elkaar dienen te gedragen. Uit de toelichting hierover volgt bijvoorbeeld dat goed franchisegeverschap o.a. impliceert dat de franchisegever dient vast te stellen of de beoogd franchisenemer geschikt is om de franchiseformule te exploiteren. Beide partijen zijn er immers niet bij gebaat als blijkt dat de exploitatie ondermaats of erger is. Goed franchisenemerschap houdt volgens de toelichting o.a. in dat de franchisenemer de ontwikkeling van de formule dient te ondersteunen; een verplichting die soms lijkt te worden vergeten. Het ondersteunen van de ontwikkeling van de formule raakt direct aan het andere onderdeel, namelijk de bevestiging dat de franchisenemer (periodiek) in de formule dient te investeren, hetgeen losstaat van de franchisefee. De ontwikkeling van een franchiseformule vergt namelijk tijd, onderzoek en financiële middelen. Normaliter zal de franchisegever het grootste deel, zo niet alles, daarvan op zich nemen. Als de franchisegever de formule ontwikkelt betekent dit in de regel automatisch een verandering of aanpassing van de formule, waar zowel franchisegever als franchisenemer van moeten (kunnen) profiteren. Om die ontwikkeling toe te passen zal een franchisenemer derhalve geregeld in de formule dienen te investeren.

### **Aanpassing gewenst**

Daarentegen bevat het wetsvoorstel een groot aantal onderdelen waarbij wij vraagtekens zetten. Hierna worden drie onderdelen kort uitgelicht.

Uit artikel 913 volgt dat partijen elkaar voor het sluiten van de franchiseovereenkomst "*alle informatie waarvan ze weten of redelijkerwijs kunnen vermoeden dat deze voor de ander van belang is of kan worden met het oog op het sluiten en de uitvoering van de overeenkomst*" dienen te verstrekken. Dit lijkt te impliceren dat de franchisegever (ook) vrijwel alle bedrijfsgeheimen (het complete reilen en zeilen van de formule) – voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst – aan de franchisenemer dient te verstrekken. Besluit de franchisenemer af te zien van de franchise dan heeft hij wel een volledige inkijk in de formule gehad. Dit is onwenselijk. Dat belangrijke informatie zoals de franchiseovereenkomst voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst moet worden verstrekt is begrijpelijk. Onbegrijpelijk is dat franchisegever ongeclausuleerd alle informatie dient te delen voordat de franchiseovereenkomst ondertekend is. Daar komt het wetsartikel onzes inziens feitelijk op neer. Wij achten een recht van inzage derhalve doelmatiger. De franchisenemer ontvangt alsnog belangrijke informatie zoals de franchiseovereenkomst maar kan overige vertrouwelijkere informatie inzien ten kantore van de franchisegever (zoals bijvoorbeeld de manier waarop de automatisering is geregeld of de inkoop(condities) tot stand komen, etc.).

Daarnaast ontbreekt de expliciete mogelijkheid om een geheimhoudingsovereenkomst tussen partijen te sluiten voordat dergelijke documenten en inzage door de franchisegever wordt verstrekt. Het belang van de franchisegever dat vertrouwelijke en geheime bedrijfsgegevens 'op straat komen te liggen' of bij de concurrent terecht komen is te groot. Kortom, wij achten schrapping of aanpassing van dit artikel noodzakelijk.

Artikel 919. Uit dit artikel volgt dat goodwill (redelijkerwijs) is toe te rekenen aan de franchisenemer en de goodwill (na beëindiging van de franchiseovereenkomst) aan de franchisenemer toekomt. Uit de toelichting volgt onmiddellijk dat men doelt op eventuele goodwill en niet, zoals in de concept wettekst staat, dat altijd goodwill verschuldigd is. Dit wordt in de toelichting ook uitgelegd. Als bijvoorbeeld sprake is van 'hard franchise', "*waarbij ketens veelal een relatief grote naamsbekendheid hebben, zal de goodwill voor een belangrijk deel toe te rekenen zijn aan de franchiseformule*" en "*Goodwill die gekoppeld is aan de franchiseformule als zodanig behoeft bij beëindiging van de franchiseovereenkomst niet aan de franchisenemer te worden vergoed*". Dat ligt onzes inziens ook voor de hand om de eenvoudige reden dat bij de beëindiging van de franchiseovereenkomst niet altijd sprake zal zijn van goodwill (die de franchisenemer toekomt).

Een laatste voorbeeld is de 'formulewijziging' uit artikel 920. In de concept wettekst staat dat "*als een handeling van de franchisegever betreffende de franchiseformule of tot het ontwikkelen en exploiteren van een afgeleide formule aanzienlijke gevolgen heeft of kan hebben voor de exploitatie van de franchiseformule door de franchisenemer, en deze handeling geen beslag krijgt in de franchiseovereenkomst*", deze handeling niet door de franchisegever mag worden doorgevoerd zonder instemming van de franchisenemer of ten minste 2/3<sup>e</sup> van de franchisenemersvertegenwoordiging. Dit is om meerdere redenen een onwenselijke situatie. Vooropgesteld, een franchisegever dient te allen tijde

de mogelijkheid te hebben om de formule aan te passen of daarin wijzigingen door te voeren, mocht dat noodzakelijk worden geacht. Ook indien dit voor een of meerdere franchisenemers aanzienlijke gevolgen heeft (nog los van het feit dat onduidelijk is wat 'aanzienlijke' gevolgen zijn). Niet elke wijziging zal op korte termijn in het belang van de individuele franchisenemer(s) zijn maar zou wel noodzakelijk kunnen zijn voor de ontwikkeling (en – extremer – het voortbestaan) van de formule. Franchisegever is immers eigenaar van de formule en kan voorts het beste beoordelen wat in het belang is voor de formule als geheel, te meer als de franchisegever ook eigen vestigingen exploiteert. Alle partijen zijn daarbij gebaat. Zoals de concept wettekst thans is geformuleerd kan de franchisenemer(s) (vertegenwoordiging) op de stoel van de franchisegever plaatsnemen en – in extremis – de franchisegever 'gijzelen'. Immers, zonder haar fiat kan de voorgenomen handeling van de franchisegever geen doorgang vinden. Dat vinden wij een ongewenste situatie.

Kortom, als eerste concept is de wettekst gedeeltelijk geslaagd maar dient deze naar onze mening wel op een flink aantal belangrijke onderwerpen te worden aangepast.

Emiel Schaeffner  
Head of Legal

Roy Brands  
Legal Counsel Franchise