

Tav: Internetconsultatie Franchisewet

Uw ref.:

Onze ref.:
CCH/CCH
NLM/10184969.1

29 januari 2019

L.S.,

1. Inleidende opmerkingen

Namens DLA Piper Nederland N.V. maken we graag van de gelegenheid gebruik om te reageren op de internetconsultatie betreffende het Wetsvoorstel Franchise (de 'Franchisewet'). Hoewel deze reactie met name onze persoonlijke en professionele opvattingen weergeeft, is er ook de feedback in verwerkt van een reeks wereldwijd opererende franchiseorganisaties op het gebied van, onder andere, kleding, interieurontwerp, detailhandel en hospitality.

In het navolgende lichten we eerst de voorgeschiedenis van de Franchisewet toe. Vervolgens komt de vraag aan de orde in hoeverre er daadwerkelijk behoefte is aan specifieke franchisewetgeving in Nederland, en gaan we in op de internationale context waarbinnen veel franchises opereren. Tot slot gaan we nader in op een aantal voorgestelde bepalingen van de Franchisewet.

2. Achtergrond van de nieuwe wetgeving

De Nederlandse wetgever wil specifieke wetgeving voor franchising implementeren in een poging bepaalde (vermeende) vormen van misbruik door franchisegevers aan te pakken. Het vorige kabinet probeerde de franchisegemeenschap in de richting van zelfregulering te bewegen op basis van een gedragscode. De bedoeling was de gedragscode te verankeren in het Burgerlijk Wetboek, maar dit beleidsvoornemen werd van tafel gehaald. In het regeerakkoord uit 2017 nam het huidige kabinet de volgende verklaring op:

"Er komt aanvullende wetgeving op het gebied van franchise om de positie van franchisenemers in de precompetitieve fase te versterken."

Deze passage stond in het regeerakkoord onder een paragraaf met maatregelen die gericht zijn op het creëren van een gelijk speelveld voor ondernemingen.

3. Onderbouwing van wetgeving

Hoewel het kabinet in de bijbehorende memorie van toelichting verklaart dat franchisegevers en franchisenemers in de meeste franchiseformules goed samenwerken, stelt het tegelijkertijd dat bepaalde kwesties onopgelost blijven. De memorie van toelichting schetst vervolgens een uitgesproken negatief beeld van de franchisesector in Nederland. Volgens de memorie van toelichting leidt een groot aantal franchise-gerelateerde kwesties en knelpunten tot onredelijke eisen, die het voor franchisenemers lastig maken hun bedrijf met succes te runnen.

advocaten
notarissen
belastingadviseurs

DLA Piper Nederland N.V. is registered with the Trade Register of the Chamber of Commerce under number 34207878.

DLA Piper Nederland N.V. is part of DLA Piper, a global law firm, operating through various separate and distinct legal entities.

A list of offices and regulatory information can be found at www.dlapiper.com.

NL switchboard:
+31 20 541 9888

De roep om franchise-specifieke wetgeving vloeit er (beweerdelijk) met name uit voort dat franchiseovereenkomsten intrinsiek ongelijkwaardig / asymmetrisch zouden zijn en dat wetgeving nodig zou zijn om een gelijk speelveld te creëren. Wij merken in dit verband op dat het verschijnsel dat contractuele relaties ongelijkwaardig / asymmetrisch kunnen zijn, niet is voorbehouden aan franchising. Dit doet zich – onder bepaalde omstandigheden – bijvoorbeeld ook voor bij distributie-, licentie-, verkoop- en aanbestedingsovereenkomsten. Het kabinet heeft besloten franchising eruit te lichten als een branche die gerepareerd moet worden. Hieronder lichten we toe dat dit beleidsstandpunt een deugdelijke onderbouwing ontbeert.

De door het kabinet aangevoerde argumenten ter onderbouwing van de noodzaak voor specifieke franchisewetgeving blijven beperkt tot een aantal ophefmakende rechtszaken waarover is bericht in de pers en in interviews met (niet met name genoemde) franchisegevers, franchisenemers en franchise-experts en die – volgens de memorie van toelichting – 'de perceptie' versterken dat de franchisesector met structurele en hardnekkige problemen te kampen zou hebben. In dit opzicht willen we er allereerst nog eens op wijzen dat de franchise-'geschillen' waarover in de pers is bericht betrekking hebben op bekende merken met veel media- (en politieke) aandacht. In de afgelopen jaren is er in feite slechts een handvol van dergelijke rechtszaken geweest.

Het kabinet lijkt de noodzaak van specifieke nieuwe wetgeving niet te onderbouwen met harde gegevens of gedegen, transparante, objectieve en verifieerbare marktonderzoeken, maar uitsluitend met een algemene 'perceptie' van problemen binnen de franchise sector. Ook moet worden opgemerkt dat in eerdere rapporten over franchiseovereenkomsten geen melding werd gemaakt van praktische problemen die wetgeving zouden rechtvaardigen.

Anders dan in de memorie van toelichting wordt gesteld, is het geringe aantal franchise-gerelateerde rechtszaken wel degelijk relevant voor de vraag in hoeverre de franchisesector naar behoren functioneert. Ter illustratie: een zoekopdracht op rechtspraak.nl op de term 'franchise' in rechterlijke uitspraken die zijn geweest in 2018, levert slechts 69 resultaten op. De desbetreffende zaken zien voor het merendeel op aspecten die geen verband houden met de inhoud van de Franchisewet (de meeste zaken houden verband met arbeidsrecht, pensioenrecht of huurrecht). Van de 69 gepubliceerde zaken hebben er slechts zeven (!) betrekking op onderwerpen die in de Franchisewet worden geregeld; bij twee daarvan gaat het om kwesties rondom precontractuele informatieverstrekking en bij vijf om non-concurrentievraagstukken. Het is ons inziens twijfelachtig of de uitkomst van deze zeven zaken wezenlijk anders zou zijn geweest als de Franchisewet zou zijn toegepast.

Het geringe aantal rechterlijke uitspraken met betrekking tot de franchisesector, zoals aangegeven in de memorie van toelichting, laat naar onze mening zien dat de franchisebranche in Nederland al met al goed functioneert en dat er geen sprake is van structurele misstanden die de voorgestelde wetgeving zouden rechtvaardigen. Dit is ook in overeenstemming met onze eigen praktijkervaring waarin franchisegevers en franchisenemers er in geval van geschillen veelal in slagen om zonder rechterlijke tussenkomst tot overeenstemming en bevredigende oplossingen te komen.

De memorie van toelichting stelt dat het geringe aantal rechtszaken over franchisegerelateerde kwesties niet relevant is omdat franchisenemers vaak terughoudend zijn met het uiten van bezwaren vanwege hun afhankelijkheid van de werkrelatie met de franchisegever. Daarnaast zou het franchisenemers ontbreken aan de middelen om rechtszaken tegen franchisegevers te beginnen. Ook zouden ze vaak niet over een rechtsbijstandsverzekering beschikken om de proceskosten te dekken. Dit argument wordt niet onderbouwd en evenmin verder uitgewerkt. Immers, de drempel om een rechtszaak aan te spannen in Nederland – vergeleken met veel andere jurisdicties – is relatief laag, net als de premies voor rechtsbijstandsverzekeringen. Bovendien zijn door de rechtbank vastgestelde proceskosten in Nederland forfaitarie bedragen die bij lange na niet de werkelijke juridische kosten dekken. Dit betekent dat als een franchisenemer een rechtszaak verliest, het voor hem waarschijnlijk niet onoverkomelijk zal zijn om de door de rechtbank vastgestelde gerechtskosten van de franchisegever te betalen.

De achterliggende gedachte van de Franchisewet lijkt te zijn dat het vermogen om zich tegen franchisegevers te verzetten wordt bevorderd als bepaalde rechten van franchisenemers wettelijk worden vastgelegd. Maar het is de vraag of deze aanname wel klopt. Vraagstukken rondom de uitvoering van een franchiseovereenkomst zijn altijd van contractuele aard (uit hoofde van contractbepalingen of van overkoepelende beginselen van redelijkheid en billijkheid). Het opleggen van aanvullende wettelijke verplichtingen zal naar alle waarschijnlijkheid de dynamiek tussen franchisegevers en franchisenemers niet fundamenteel veranderen, noch de drempel voor het aanspannen van procedures tegen franchisegevers – voor zover die al bestaat – verlagen.

Gezien het bovenstaande, zijn wij van mening dat het ontbreekt aan een overtuigende onderbouwing van de noodzaak van de Franchisewet. De Franchisewet - in zijn huidige vorm – leidt tot een drastische beperking van de toepassing van het beginsel van contractsvrijheid in franchiserelaties tussen ondernemingen onderling; welk beginsel nog steeds het kernbeginsel van het Nederlandse verbintenissenrecht is en - in onze optiek - zou moeten blijven. Een analyse van de jurisprudentie ten aanzien van, bijvoorbeeld, de verstrekking van onjuiste of valse precontractuele informatie of ten aanzien van non-concurrentiegeschillen duidt er verder op dat Nederlandse rechtbanken over voldoende instrumenten beschikken om waar nodig voor een gelijk speelveld te zorgen. In dit opzicht wordt verwezen naar de aanvullende en beperkende werking van de beginselen van redelijkheid en billijkheid (artikel 6:248 Burgerlijk Wetboek) of informatieverplichtingen in verband met vorderingen uit hoofde van 'dwaling' (artikel 6:228 Burgerlijk Wetboek).

De Franchisewet lijkt (te proberen om) problemen op te lossen die de facto niet bestaan, relatief weinig impact hebben of met de bestaande rechtsinstrumenten en rechtsbeginselen prima het hoofd kan worden geboden. De kans is groot dat de Franchisewet – indien deze in de huidige vorm wordt aangenomen - slechts tot een groter aantal onnodige geschillen en procedures zal leiden, gezien de vele vage bepalingen en open normen die het wetsvoorstel bevat.

4. Reikwijdte van de Franchisewet

Zoals hierboven reeds gesteld voorziet het regeerakkoord in wetgeving die bedoeld is om de positie van de franchisenemer in de precompetitieve fase te versterken. Hoewel wettelijke bepalingen waarmee de (minder ervaren)

franchisenemer wordt geholpen tot een weloverwogen besluiten te komen over het al dan niet aangaan van een franchiseovereenkomst, op zichzelf zinvol kunnen zijn, moeten dergelijke bepalingen voor beide partijen redelijk zijn. De in de Franchisewet opgenomen bepalingen met betrekking tot bijvoorbeeld goodwill en instemming met wijzigingen van de franchiseformule hebben weinig te maken met de precompetitieve fase; de Franchisewet heeft zodoende een veel grotere reikwijdte dan eigenlijk beoogd. Deze beperkingen reiken ook veel verder dan vergelijkbare wetgeving in andere jurisdicties.

Dit roept de vraag op of een dergelijke allesomvattende wetgeving nodig is. Franchiseovereenkomsten zijn immers onderhevig aan een aanzienlijk aantal wetten en regelingen in aanvulling op het toepasselijke contracten- en intellectueel eigendomsrecht. Afhankelijk van de specifieke omstandigheden van het geval kan op franchiseovereenkomsten ook wetgeving over bijvoorbeeld agentuur, huur, financiële investeringen, mededingingsrecht, oneerlijke handelspraktijken, belastingen, onroerend goed, consumentenbescherming, productaansprakelijkheid, arbeidsrecht en branchespecifieke wetgeving van toepassing zijn. Deze complexiteit maakt het lastig om allesomvattende wetgeving voor franchising te creëren. In dit verband verwijzen we naar Annex 3 bij de 'UNIDROIT Guide to international Franchise Arrangements'¹, waarin het volgende wordt opgemerkt:

Although an increasing number of States are considering the introduction of franchise-specific legislation, still only a limited number regulate franchising. Where it does not, its applicability to international franchise transactions, to master franchise agreements and other arrangements needs to be assessed. In part, this lack of franchise-specific legislation is due to the complexity of the relationship and to the great number of areas of law involved in a franchise relationship. With few exceptions the legislation adopted is disclosure legislation and not legislation regulating the relationship between the parties. Franchise arrangements are subject to a considerable number of laws and regulations in addition to those regulating commercial contracts or intellectual property rights.

Dit is ook de reden waarom het UNIDROIT-instituut heeft besloten om de reikwijdte van zijn model-franchisewet² te beperken tot precontractuele informatieverstrekking. Als het kabinet besluit om franchise-specifieke wetgeving door te zetten, dan dient deze wetgeving naar onze mening beperkt te blijven tot precontractuele informatieverplichtingen. Dit is ook in overeenstemming met het beleidsstandpunt zoals verwoord in het regeerakkoord met internationale best practices.

5. 'One size fits all'

Een ander problematisch aspect van de Franchisewet is dat deze voor alle franchiseovereenkomsten geldt. Franchiseformules lopen sterk uiteen qua soort en omvang. Hoewel de memorie van toelichting bijvoorbeeld onderscheid maakt tussen 'harde' en 'zachte' franchising, komt dit onderscheid (dat op zichzelf in hoge mate

¹ <https://www.unidroit.org/instruments/international-sales/214-instruments/franchising/guide/guide-2edition/national-information-2nd-franchise/268-legislation-and-regulations-relevant-to-franchising>

² <https://www.unidroit.org/instruments/franchising/model-law>

willekeurig is) in de Franchisewet zelf niet voor.

De Franchisewet lijkt zich te richten op grote, professionele franchisegevers die in commercieel en/of juridisch opzicht (soms) wellicht in het voordeel zijn ten opzichte van hun franchisenemers. Een aanzienlijk percentage van de franchises die momenteel in Nederland actief zijn, is echter relatief klein in aantal en omvang en wordt gerund door kleine franchisegevers met beperkte middelen. De aanvullende eisen die de Franchisewet oplegt aan franchisegevers zullen in elk geval leiden tot hogere administratieve lasten (en aanverwante kosten) voor alle partijen. Dit zou vooral voor kleinere franchises een aanzienlijke barrière kunnen vormen bij de overweging om een franchise te starten of hun bestaande franchiseformule uit te breiden.

Zoals hierboven reeds gememoreerd, maakt de Franchisewet geen onderscheid tussen zogenaamde harde en zachte franchiseformules. Vooral in geval van harde franchiseformules is de uniformiteit van het concept van groot belang; klanten worden aangetrokken door het merk en door de kracht van het bedrijf, en minder door de 'personal touch' van de franchisenemer (wat meer een kenmerk is van de zachte franchise). Het gevolg hiervan is dat aspecten als goodwill-vergoeding en het recht om eenzijdig wijzigingen in de franchiseovereenkomst door te voeren, ofwel niet relevant zijn (vooral bij harde franchises, waarbij de goodwill wordt opgebouwd door de kracht van het merk) of juist essentieel voor het overleven van de franchise (waarbij een uniforme aanpak essentieel is voor het succes van franchiseformules). De vestiging van een franchise kan een aanzienlijke overdracht van waarde (financiële investeringen, knowhow, enz.) van de franchisegever vereisen. Dit kan een hogere mate van bescherming van de franchisegever rechtvaardigen dan thans toegestaan onder de Franchisewet.

Een ander aspect dat buiten beschouwing wordt gelaten betreft het niveau van ervaring en deskundigheid van de organisatie van de franchisenemer. De Franchisewet lijkt ervan uit te gaan dat elke franchisenemer een soort van buurtwinkel is die moet worden beschermd tegen grote franchisegever-organisaties. Veel franchisenemers exploiteren in de praktijk een groot aantal franchise vestigingen en beschikken over voldoende middelen om de financiële, juridische en operationele gevolgen van een franchiseconstructie te kunnen beoordelen. Sommige franchisenemers zijn zelfs mondiale (soms ook beursgenoteerde) spelers. Dit is bijvoorbeeld het geval bij veel high-profile merken in de kleding- en retailbranche. Er is geen duidelijke reden waarom het heersende beginsel van contractsvrijheid in deze gevallen niet zou hoeven te gelden. Het bestaande rechtskader van het Burgerlijk Wetboek stelt rechters immers al in staat om rekening te houden met de (mogelijk) kwetsbare positie van kleinere franchisenemers.

De rol van een 'masterfranchisenemer' is onder de Franchisewet evenmin duidelijk. Masterfranchisenemers treden tegelijkertijd op als franchisenemer (ten opzichte van de oorspronkelijke franchisegever) en als franchisegever (ten opzichte van de subfranchisenemer). Masterfranchises komen met name voor in internationale franchiseconstructies waarbij de overeenkomst tussen de oorspronkelijke franchisegever en de masterfranchisenemer vaak wordt beheerst door het recht van de jurisdictie waarin de oorspronkelijke franchisegever is gevestigd. Alle latere overeenkomsten tussen een Nederlandse masterfranchisenemer en diens Nederlandse subfranchisenemer(s) zouden aan de Franchisewet moeten voldoen. Aangezien de

masterfranchisenemer - als gevolg van het dwingendrechtelijke karakter van de Franchisewet - geen van de door de oorspronkelijke franchisegever opgelegde verplichtingen, eisen of wijzigingen van de formule kan doorgeven aan zijn sub-franchisenemers, kan hij gemakkelijk tussen twee vuren in komen te zitten. De Franchisewet zou ook met dit scenario rekening moeten houden.

Ook is er een groot aantal hybride franchisemodellen, waaronder franchisevestigingen (bijvoorbeeld winkels) die eigendom zijn van, en geëxploiteerd worden door, franchisegevers, en franchisevestigingen die worden geëxploiteerd door franchisenemers onder een licentie van de franchisegever. De Franchisewet zou mogelijkbeperkingen kunnen opleggen aan de manier waarop de franchisegever zijn eigen vestigingen wenst te exploiteren (bijvoorbeeld in het licht van bepalingen betreffende zogenoemde 'afgeleide formules' zoals o.a. beschreven in artikel 7:920 van de Franchisewet) omdat genomen beslissingen over eigen vestigingen gemakkelijk ten koste kunnen gaan van franchisenemers die in dezelfde markt opereren. Dergelijke beperkingen van het beginsel van vrij ondernemerschap lijken moeilijk te rechtvaardigen. Ook zouden franchisegevers er daardoor toe kunnen worden aangezet hun franchise-activiteiten af te bouwen ten gunste van eigen vestigingen.

Voorts lijkt de Franchisewet te zijn opgesteld met vrij traditionele, fysieke brick-and-mortar vestigingen in het achterhoofd. De Franchisewet lijkt voorbij te gaan aan de snelle digitale wereld met ontwikkelingen die bij wijze van spreken elke dag opnieuw een aanzienlijke (positieve) invloed op de sector kunnen hebben. Het is voor franchises van levensbelang om wendbaar te zijn en zich snel te kunnen aanpassen aan nieuwe markttuitdagingen en -realiteiten. Zo zien we bijvoorbeeld steeds meer franchiseorganisaties die overgaan op een zogenoemde 'omnichannel-strategie', waarbij ze zich zowel richten op fysieke winkels als op online-verkoop. Steeds vaker ontwikkelen franchisegevers fijnmazige netwerken waarin soms verschillende rechten worden verleend aan verschillende franchisenemers, op basis van de verschillende sterke kanten en vaardigheden van deze franchisenemers. De Franchisewet in zijn huidige vorm zou franchisegevers in ernstige mate kunnen beperken in hun vermogen om hun formule te blijven ontwikkelen en zou daardoor een rem op innovatie kunnen zijn.

De 'one size fits all'-benadering van de Franchisewet verzuimt derhalve om tegemoet te komen aan de verschillende franchisevormen die in de markt actief zijn. De Franchisewet moet recht doen aan deze verschillen. Het opnemen van open normen alléén zal deze lacunes niet opvullen en zal ongetwijfeld tot onnodige onzekerheid leiden. Ter mitigering van de negatieve gevolgen van de 'one size fits all'-benadering van de Franchisewet zou het kabinet ook kunnen kijken naar bepalingen die bijvoorbeeld verwant zijn aan artikel 6:119(6) of 6:235 Burgerlijk Wetboek, om onderscheid te kunnen maken tussen kleine en grote partijen. In de praktijk zou dit betekenen dat de Franchisewet niet van toepassing zou zijn op grote franchisenemers (d.w.z. franchisenemers die meerdere franchises en/of franchises met een bepaald aantal werknemers exploiteren). Deze grote franchisenemers hebben in de regel een beter inzicht in de lokale markt, (meer dan) voldoende middelen ter beschikking en een goede toegang tot juridische bijstand.

6. Concurrentievermogen

Indien de Franchisewet in de huidige vorm wordt aangenomen, is het heel goed mogelijk dat deze een negatieve invloed heeft op de aantrekkelijkheid van Nederland als springplank voor de exploitatie van nationale en internationale franchiseformules. Om een aantal redenen is in Nederland momenteel een aanzienlijk aantal (zeer) grote en bekende franchisegevers gevestigd, waarvan er vele wereldwijd opereren met gebruikmaking van franchiseovereenkomsten die worden beheerst door Nederlands recht en met Nederlandse geschillenbeslechting. Het open en flexibele rechtsstelsel, met contractsvrijheid als centraal en aantrekkelijk kenmerk, is een unieke vestigingspropositie voor Nederland. Het creëren van een concurrerend ondernemingsklimaat is ook een van de hoekstenen van het economisch beleid van de huidige regering. Op pagina 35 van het regeerakkoord wordt het desbetreffende beleidsstandpunt als volgt verwoord:

Een concurrerend vestigingsklimaat

We willen dat Nederland een land is waar het voor ondernemingen aantrekkelijk is om zich te vestigen en van waaruit Nederlandse bedrijven handel kunnen drijven over de hele wereld. Daar profiteert Nederland van, want deze bedrijven voegen werkgelegenheid, innovatie en kracht toe aan onze economie. Heel veel mensen werken bij internationaal opererende bedrijven en bij bedrijven die daaraan toeleveren. Voor veel internationaal opererende bedrijven is Nederland een aantrekkelijk vestigingsland. Om dat zo te houden in een steeds verder globaliserende wereld zijn maatregelen nodig.

Door de relatief lage administratieve lasten en de geringe kosten die in Nederland met het opstarten van een franchise bedrijf gemoeid zijn, is Nederland in het voordeel ten opzichte van concurrerende jurisdicties met een striktere franchisewetgeving. Het regeerakkoord benadrukt bovendien dat er meer moet gebeuren om de administratieve lasten te beperken (zie pagina 33 van het regeerakkoord). De Franchisewet doet echter precies het tegenovergestelde.

Zoals hierboven reeds gememoreerd, heeft de Franchisewet een grotere reikwijdte dan de franchisewetgeving in de meeste andere landen. Afgezien van enkele uitzonderingen gaat het bij de in andere landen aangenomen franchisewetgeving voornamelijk om wetgeving inzake pre-contractuele informatieverstrekking en niet om wetgeving die de relatie tussen de partijen reguleert (zoals opgemerkt in de memorie van toelichting bij de UNIDROIT-model-franchisewet).

De implementatie van de Franchisewet in de huidige vorm en de daarmee samenhangende administratieve lasten kan er bijvoorbeeld toe leiden dat internationale franchisegevers een buitenlandse dochteronderneming oprichten in een jurisdictie met een minder restrictieve franchisewetgeving en franchiseovereenkomsten aangaan onder het recht van deze minder restrictieve juridicties. Behalve dat als gevolg hiervan ondernemingen Nederland de rug kunnen toekeren, kan het ook tot gevolg hebben dat franchise-geschillen voortaan worden beslecht door rechtbanken (of arbitrale scheidsgerechten) in een andere jurisdictie. Dit zou het voor Nederlandse franchisenemers zonder twijfel aanzienlijk complexer en duurder maken om verhaal te halen bij franchisegevers doordat ze gedwongen zouden worden in een ander land te

procederen. Kleinere Nederlandse franchisenemers (die een internationale franchise zouden willen exploiteren) zijn waarschijnlijk beter af met de toepassing van het huidige Nederlands recht inclusief zijn (open) beginselen van redelijkheid en billijkheid en de rechtsmacht van Nederlandse rechters dan met de toepasselijkheid van minder restrictieve buitenlandse wetgeving en geschillenbeslechting in een ander land (bijvoorbeeld in de VS).

De negatieve invloed van de Franchisewet op de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsland wordt vooral ook duidelijk als het gaat om het opzetten van een nieuwe franchise vestiging. De geschatte kosten die volgens de memorie van toelichting moeten worden gemaakt om te voldoen aan de precontractuele informatieverplichtingen, zijn extreem optimistisch. We kunnen het onmogelijk eens zijn met de in de memorie van toelichting geschatte tijd en inspanningen (nog te zwijgen van de bijbehorende uurtarieven) die nodig zijn om aan de Franchisewet te voldoen. De ervaringen die zijn opgedaan in landen als Frankrijk en Spanje (die soortgelijke informatieverplichtingen kennen) laten zien dat de werkelijke kosten om aan dergelijke informatieverplichtingen te voldoen voor de franchisegever een veelvoud bedragen van de geschatte kosten volgens de memorie van toelichting. Als lokale (Nederlandse) franchises deze kosten moeten dragen (immers, deze kosten zullen in de regel door de franchisegever bij wijze van entreevergoeding aan de franchisenemer worden doorbelast), worden ze benadeeld ten opzichte van internationale franchises die hebben gekozen voor toepassing van het recht van een ander land met minder restrictieve voorschriften.

De vaststelling van specifieke franchisewetgeving lijkt ook strijdig te zijn met het standpunt dat binnen de Europese Unie is ingenomen ten aanzien van de noodzaak van franchisewetgeving. In zijn verslag over de werking van franchising in de detailhandel (2016/2244(INI)) stelt het Europees Parlement dat er op het gebied van franchising nog steeds een hoge mate van divergentie en diversificatie tussen de lidstaten bestaat en dat het daarom belangrijk is dat er *niet-wetgevende* homogene richtsnoeren komen waarin de best practices voor het functioneren van franchising in de detailhandel verwerkt zijn. Voorts verzoekt het Europese Parlement de Europese Commissie *richtsnoeren* voor franchiseovereenkomsten op te stellen om de juridische context voor franchiseovereenkomsten te verduidelijken en er zo voor te zorgen dat de arbeidsnormen worden nageleefd en een degelijke en kwalitatief hoogstaande dienstverlening wordt gewaarborgd. Vanuit concurrentieoogpunt zouden we verwachten dat het Nederlandse kabinet eerst de uitkomst van dit EU-initiatief zou afwachten alvorens *afwijkende* wetgeving vast te stellen.

Kortom, wij voorzien dat het vergroten van de administratieve lasten een negatief effect zal hebben op de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsland voor franchises.

7. Alternatief: 'standaardregeling'

Indien en voor zover wetgevende maatregelen wenselijk worden geacht, is naar onze opvatting het instrument van de 'standaardregeling' zoals bedoeld in artikel 6:214 Burgerlijk Wetboek de meest geschikte optie. Dit mechanisme is specifiek ingevoerd voor situaties zoals franchiseconstructies, en voorziet zowel in een zekere richting van handelen (richtsnoeren) als in voldoende flexibiliteit voor de handelspraktijk (wanneer

afwijkingen noodzakelijk worden geacht).

8. Commentaar per artikel

In aanvulling op de bovenstaande algemene opmerkingen over de Franchisewet gaan we in deze paragraaf kort in op een aantal knelpunten in specifieke ontwerpbepalingen van de Franchisewet.

Artikel 7:911: De definitie van 'franchiseformule' is erg breed en zou gemakkelijk rechtsverhoudingen kunnen omvatten die normaliter niet als franchise zouden worden aangemerkt, zoals distributie- en licentieovereenkomsten. Dit geeft rechtsonzekerheid en zou ook tot een toename van het aantal juridische procedures kunnen leiden (met name in de context van goodwill-claims in verband met distributieovereenkomsten). Om de onzekerheid te beperken over de vraag welke rechtsverhouding in aanmerking komt als franchise, zou de wetgever ook definities die worden gehanteerd in andere jurisdicties, waaronder de VS, in overweging kunnen nemen.

Ook introduceert de Franchisewet het concept van een 'afgeleide formule'. Dit concept met zijn vage bestanddelen is in de praktijk niet werkbaar en zal een belemmerend effect op innovatie hebben. Wij stellen voor om dit concept en bijbehorende beperkingen volledig uit de Franchisewet te schrappen.

Artikel 7:912: De voorgestelde concepten 'goed franchisegever' en 'goed franchisenemer' zullen naar alle waarschijnlijkheid tot meer juridische procedures leiden, met name tegen de achtergrond van de in de memorie van toelichting gegeven voorbeelden. In de memorie van toelichting gegeven voorbeelden (zoals de eis dat de franchisegever op basis van deugdelijk onderzoek moet vaststellen of de financiële positie en de 'ondernemerscapaciteiten' van de franchisenemer toereikend zijn) gaan veel verder dan wat redelijkerwijs van een franchisegever mag worden verwacht. Het is daarbij onduidelijk op welke wijze een franchisegever afdoende aan deze eis zou moeten voldoen. Gechargeerd: elke 'falende' franchisenemer zou kunnen stellen dat de franchisegever 'dus' niet naar behoren aan zijn 'due diligence'-verplichtingen heeft voldaan. Als de bepaling zo wordt geïnterpreteerd, wordt de beslissing of de business case van de franchisenemer wel of niet levensvatbaar is, in wezen de verantwoordelijkheid van de franchisegever. Dat zou geheel volledig voorbij gaan aan het feit dat een franchisenemer een ondernemer is die voor eigen rekening en risico handelt.

Artikel 7:913: De lopende verplichting (met name van de franchisegever) om de franchisenemer tijdens de looptijd van de overeenkomst alle 'relevante' informatie te verstrekken vormt een onredelijke belasting en zal waarschijnlijk tot ongewenste resultaten leiden. De verplichting om relevante informatie te verstrekken die op het moment van ondertekening van de franchiseovereenkomst beschikbaar is, kan wellicht zinvol zijn, maar is vaag. De jurisprudentie zal uiteindelijk uitwijzen welk niveau van informatieverstrekking vereist is, maar deze verplichting zal waarschijnlijk resulteren in een uitgebreid informatiedocument, welke op haar beurt weer strijdig zou kunnen zijn met het voorgestelde lid 3 van deze bepaling.

Volgens lid 3 van deze bepaling moet informatie op een begrijpelijke manier aan de franchisenemer worden gepresenteerd. In de praktijk (zo blijkt in jurisdicties met

vergelijkbare verplichtingen) hebben dergelijke informatiedocumenten de neiging een enorme omvang aan te nemen, met soms honderden pagina's vol gedetailleerde informatie en cijfers, waarin alle denkbare scenario's aan bod komen, met als enig werkelijk doel om de franchisegever in te dekken tegen vorderingen van franchisenemers. Het is de vraag of een dergelijk informatiedocument de franchisenemer werkelijk helpt om tot een weloverwogen besluit te komen. Het zadelt zowel de franchisegever als -nemer op met een administratieve last, met als gevolg dat extra investeringen, aanvullende FTEs etc. nodig zijn.

In deze context is het belangrijk te bedenken dat de beslissing om een franchiseovereenkomst aan te gaan zou moeten worden afgewogen tegen de optie om een zelfstandig bedrijf te starten zonder de ondersteuning van een franchiseorganisatie. Als een ondernemer een eigen bedrijf begint, zal hij alle relevante informatie zelf moeten verzamelen en zijn eigen risicoanalyse moeten uitvoeren. Als hij een franchiseovereenkomst aangaat, mag het risico niet op de franchisegever worden afgewenteld – de bedrijfsbeslissing blijft altijd bij de franchisenemer. Een franchisenemer loopt in de regel *minder* risico als hij een franchiserelatie aangaat dan wanneer hij een zelfstandig bedrijf start zonder enige ondersteuning. Dit betekent echter niet dat franchiseformules kunnen worden beschouwd als een verzekeringspolis tegen mislukking.

Artikel 7:914: Een 'stand still'-periode klinkt sympathiek, maar een verplichte periode van vier weken is te lang en niet per se noodzakelijk. Over het algemeen is het voor een potentiële franchisenemer in de praktijk geen probleem om meer tijd te vragen om de ontvangen informatie met zijn adviseurs te bespreken. Er is ook geen reden om nog langer te wachten wanneer een franchisenemer alle informatie in twee weken heeft bestudeerd. Deze bepaling dient ons inziens dan ook ofwel volledig te worden geschrapt ofwel te voorzien in een aanmerkelijk kortere periode (bijvoorbeeld 14 dagen). De beperking van investeringen die tijdens de stand still-periode zou gelden, kan ook ten nadele van zowel franchisenemer als franchisegever uitpakken doordat investeringen in bijvoorbeeld voorraden, vastgoed of IT in de regel in een vroeg stadium nodig zijn om te garanderen dat de franchisenemer de franchise na ondertekening van de franchiseovereenkomst ook daadwerkelijk kan exploiteren.

Artikel 7:915: De door een franchisegever op grond van artikel 915 te verstrekken informatie is uitgebreid en vérstrekkend. De algemene verplichting voor beide partijen om elkaar alle informatie over hun financiële positie te verstrekken die - in alle redelijkheid – relevant is of kan zijn voor het aangaan en/of de uitvoering van de overeenkomst zoals beschreven in het eerste lid van deze bepaling, is eveneens te vaag. Ook deze verplichting zal naar alle waarschijnlijkheid tot meer procedures leiden, aangezien uiteindelijk in jurisprudentie zal moeten worden uitgemaakt hoever de verplichting reikt.

Hetzelfde geldt voor een aantal van de categorieën die in lid 2 van deze bepaling worden genoemd. Dit is met name het geval als het gaat om de informatie betreffende de locatie (prognoses), contactgegevens van alle andere franchisenemers (wereldwijd? regionaal?) en de informatie zoals bedoeld in lid 2(f)(4) van deze bepaling. Het is moeilijk voor te stellen hoe deze laatste verplichting in de praktijk zou moeten werken. Deze bepaling houdt in dat de franchisegever zijn beslissingen moet onderbouwen en toelichten voor zover het aspecten betreft die voor de franchisenemer aanzienlijke

financiële gevolgen 'kunnen' hebben.

Uiteindelijk is het de franchisegever die zeggenschap heeft over het systeem, en het is eerder regel dan uitzondering dat wijzigingen (ook die met financiële gevolgen) moeten worden doorgevoerd, ook als die voor sommige franchisenemers minder prettig uit kunnen pakken. De memorie van toelichting suggereert dat franchisegevers 'op willekeurige basis' over dergelijke wijzigingen beslissen zonder rekening te houden met de belangen van de franchisenemers, maar dat is in werkelijkheid natuurlijk niet het geval. Het is niet in het belang van een franchisegever om financiële problemen voor franchisenemers te creëren, en beslissingen met potentieel aanzienlijke financiële gevolgen worden normaliter niet lichtzinnig genomen, en zelden zonder overleg met (vertegenwoordigers van) franchisenemers. De formulering van het wetsvoorstel suggereert dat franchisenemers beslissingen van de franchisegever die niet (voldoende?) zijn onderbouwd, kunnen verwerpen. Behalve dat dit uit praktisch oogpunt niet werkbaar is, gaat het hier opnieuw om een open norm die gemakkelijk tot een toename van het aantal procedures kan leiden.

Een dwingende verplichting betreffende een marktanalyse en de verstrekking van financiële gegevens over de beoogde locatie is een veelgehoorde wens van franchisenemers. De Franchisewet en de memorie van toelichting onderschatten echter met hoeveel inspanningen en kosten het opstellen en verstrekken van deze informatie gepaard gaat. Met uitzondering van de allergrootste onder hen zullen verreweg de meeste franchisegevers moeten afgaan op externe marktonderzoeksbureaus en externe financieel deskundigen. De kosten voor dit soort rapporten, vooral als ze zo diepgaand en gedetailleerd moeten zijn als in de Franchisewet wordt voorgeschreven, zijn hoog. Deze kosten (inclusief kosten die worden gemaakt in verband met potentiële franchisenemers die na ontvangst van het rapport besluiten niet door te gaan) moeten door de franchisegevers op een of andere manier worden terugverdiend, en dat zal hoogstwaarschijnlijk gebeuren door (veel) hogere toetredingskosten voor nieuwe franchisenemers. Dit kan een serieuze belemmering vormen voor veel kleinere potentiële franchisenemers (en trouwens ook voor kleinere franchisegevers).

Wat prognoses betreft willen we er ook op wijzen dat de Franchisewet (evenals jurisprudentie) lijkt te suggereren dat de verstrekking van gedetailleerde (financiële) informatie en prognoses een exacte wetenschap is die het succes van een bepaalde franchise kan voorspellen als de informatie accuraat is. Benadrukt moet worden dat dit niet de realiteit is. Hoe kan een franchisegever - als een franchisenemer zijn eigen bedrijf exploiteert - op verantwoorde wijze prognostiseren hoe een franchisenemer zijn eigen bedrijf zal runnen? Hoe goed is de franchisenemer, hoe hard zal hij werken, zal hij het personeel op de juiste manier aannemen en opleiden, zal hij voldoende promotie activiteiten ondernemen om zijn rendement te optimaliseren? In feite is dit het type informatie dat de franchisenemer het beste zelf op een betrouwbaardere manier kan verzamelen, zulks wellicht met behulp van eerdere prestaties van andere franchise ondernemingen of algemeen beschikbare branchegegevens.

Zelfs (zeer) geavanceerd werkende franchisegevers, met gespecialiseerde afdelingen en grote hoeveelheden statistische gegevens, zijn niet altijd in staat het succes van een franchise vestiging met enige mate van zekerheid te voorspellen. Dit wordt helder geïllustreerd door de feiten die hebben geleid tot de uitspraak in HR 21 september 2018, ECLI:NL:HR:2018:1696 (*X/Albert Heijn Franchising B.V.*). Deze zaak laat zien

dat zelfs Albert Heijn, een grote franchisegever die prognoses vaststelt met bijna wiskundige precisie en tal van correctiefactoren, het bij het verkeerde eind kan hebben – ongeacht hoe zorgvuldig de franchisegever daarbij te werk gaat. Voor kleinere, minder georganiseerde franchisegevers is dit een nog grotere uitdaging die hen er in de meeste gevallen (nog eens extra) toe dwingt op externe deskundigheid te vertrouwen. Deze afhankelijkheid verschaft zelfs minder zekerheid aangezien er geen garantie is dat onafhankelijke marktonderzoeksbureaus in staat zijn alle risico's in een bepaalde branche volledig te overzien (zoals geïllustreerd door HR 25 januari 2002, ECLI:NL:HR:2002:AD7329 (*Lampenier*)). Het is een illusie te denken dat meer, en meer gedetailleerde, informatie de risico's bij het opstarten van een nieuwe zaak kan beperken, laat staan elimineren.

Om onzekerheid te voorkomen, moet de Franchisewet specifiek bepalen dat franchisegevers niet verplicht zijn om marktanalyses uit te voeren en financiële prognoses af te geven. Als zij besluiten dat wel te doen, dan kan worden teruggevallen op vaste jurisprudentie voor gevallen waarin de verstrekte prognose onjuist of misleidend was.

Indien deze informatieverplichtingen worden gehandhaafd, zouden we verwachten bepalingen te zien ter beperking van de daarmee samenhangende administratieve lasten en kosten. In dit verband zouden we willen voorstellen deze bepaling zodanig te herzien dat zij uitsluitend geldt voor de eerste franchise die een franchisenemer exploiteert. Franchisenemers moeten van eerdere eigen ervaringen kunnen leren om te kunnen beoordelen of ze vervolgens nog in meer franchises willen investeren.

Ook zouden we verwachten bepaalde vrijstellingen te zien die franchisegevers van dergelijke informatieverplichtingen ontheffen; ook hier weer in de vorm van mitigerende maatregelen. Immers, gezien hun omvang of niveau van geavanceerdheid hebben niet alle franchisenemers behoefte aan de bescherming van dwingendrechtelijke informatieverplichtingen. Dergelijke vrijstellingen zijn ook vrij gebruikelijk in andere jurisdicties waar informatieverplichtingen gelden. Met name de Verenigde Staten kennen een aantal duidelijke vrijstellingen, bijvoorbeeld uit hoofde van de voorschriften van de 'US Federal Trade Commission' (FTC). Drie van de meest gebruikte vrijstellingen zijn die voor een minimale franchisevergoeding, grote franchisenemers en grote investeringen. Indien aan de vrijstellingsvoorwaarden wordt voldaan, hoeft de franchisegever de beoogde informatieverplichtingen niet te vervullen. Ook de UNIDROIT model-franchisewet voorziet in bepaalde vrijstellingen. We dringen er bij de wetgever op aan om ook te kijken naar dergelijke vrijstellingen en hoe deze worden toegepast in jurisdicties met een (lange) traditie op het gebied van franchisewetgeving.

Artikel 7:916: Dit artikel legt aan beide partijen een omvangrijke en doorlopende informatieverplichting op zonder te verduidelijken wat daarvan voor de ene of de andere partij de toegevoegde waarde is of over welke rechtsmiddelen de partijen in dit verband beschikken. Is het werkelijk de bedoeling dat een franchisenemer die de franchisegever niet onmiddellijk over financiële problemen informeert, aansprakelijk wordt gesteld wegens schending van zijn informatieverplichting?

Artikel 7:918: De verplichting om alle bijstand te verlenen die de franchisenemer '*redelijkerwijs nodig heeft*' is buitensporig en gaat voorbij aan de belangen van de

franchisegever. Vanzelfsprekend dient een franchisegever een franchisenemer redelijke steun te bieden, maar van hem kan niet worden verwacht dat hij aan elke individuele franchisenemer onbeperkte bijstand verleent. De norm moet in elk geval voor alle franchisenemers onpartijdig, neutraal en gelijk zijn. Op grond van de voorgestelde formulering zou een franchisenemer de voortdurende steun van de franchisegever kunnen verlangen zonder enige verantwoordelijkheid voor zijn bedrijf en bedrijfsbeslissingen te hoeven nemen. In wezen is en blijft de franchisenemer zelfstandig ondernemer.

Artikel 7:919: Het is niet duidelijk waar deze bepaling vandaan komt, aangezien de verschillende onderwerpen die in dit artikel aan bod komen niet als een probleem zijn gesignaleerd in nationale en internationale jurisprudentie of rechtsleer/literatuur. Zelfs de Nederlandse Franchisecode bevat over dit onderwerp geen duidelijke bepalingen.

In verband met paragraaf 1 van artikel 919 merken wij allereerst op dat een vergoeding voor goodwill in essentie strijdig is met het concept van een franchiseformule. De goodwill hangt namelijk samen met het merk en de formule. Als bestanddeel van de licentie zou alle door de franchisenemer opgebouwde goodwill binnen de formule moeten blijven. Ook is er geen redelijke of objectieve methode om de startwaarde van de goodwill in een franchise te bepalen, of om een toename van de goodwill te bepalen die aan de franchisenemer kan worden toegerekend.

Volgens de memorie van toelichting is artikel 919 lid 1 in de Franchisewet opgenomen om een specifiek probleem te verhelpen: de situatie waarin de franchiseovereenkomst aan de franchisenemer een verplichting oplegt om zijn bedrijf na beëindiging van de overeenkomst tegen een nadelige verkoopprijs aan de franchisegever te verkopen. Afgezien van het feit dat dergelijke verplichtingen bepaald niet gebruikelijk zijn (in onze ervaring zelfs extreem zeldzaam), rechtvaardigt een poging om dit specifieke 'probleem' op te lossen geen algemene bepaling voor goodwillvergoeding (die in veel gevallen zal uitlopen op een geschil). Gezien de achtergrond van de ontwerpbeeping zou artikel 919, indien het vermeende 'probleem' werkelijk bestaat, in elk geval beperkt moeten blijven tot de gevallen waarin de franchiseovereenkomst inderdaad een dergelijk zwaarwegende verplichting bevat om het bedrijf na beëindiging aan de franchisegever te verkopen tegen een bedrag dat lager ligt dan de marktwaarde van de onderneming.

Dwingende bepalingen met betrekking tot goodwill openen per definitie een doos van Pandora. Indien de bovengenoemde bepaling in de voorgestelde vorm wordt geïmplementeerd, verwachten we een substantiële toename van procedures met betrekking tot de vraag of, en zo ja in welke mate, goodwill aan de franchisenemer wordt of kan worden toegerekend. Deze bepaling alleen zou voor meerdere franchises al reden zijn om uit te wijken naar een andere jurisdictie.

Lid 2 van artikel 919 tracht problemen op te lossen die voortvloeien uit dwingende / exclusieve afnameverplichtingen door te bepalen dat dergelijke verplichtingen moeten worden opgelegd onder in het handelsverkeer gebruikelijke voorwaarden. Dit is wederom vaag. Daarnaast wordt verzuimt om aan te geven hoe moet worden vastgesteld of de omstandigheden 'gebruikelijk' zijn. Naar alle waarschijnlijkheid zal deze paragraaf, indien aangenomen, een belangrijke bron zijn van geschillen, waarbij rechters moeten beslissen op basis van (tegenstrijdige) deskundigenrapporten wat

'gebruikelijk' is en wat niet. Het is verder ook lastig deze bepaling in overeenstemming te brengen met de memorie van toelichting. Dit omdat laatstgenoemde uitdrukkelijk onderkent (en als steekhoudend beschouwt) dat in veel gevallen een deel van de licentievergoeding variabel is en als een opslag in de normale verkoopprijs van de producten is opgenomen.

Lid 3 van artikel 919 beperkt de geldigheid van niet-concurrentiebedingen die aan franchisenemers worden opgelegd; om geldig te zijn, moeten dergelijke voorzieningen worden beperkt in (a) de duur en (b) de geografische reikwijdte. De memorie van toelichting vermeldt terecht dat niet-concurrentiebedingen in beginsel onder het mededingingsrecht zijn toegestaan als aan bepaalde voorwaarden is voldaan. In de toelichting staat ook dat de Franchisewet niet tracht af te wijken van het mededingingsrecht. Niettemin wijkt het in paragraaf 3 van artikel 919 wel degelijk af.

De twee voorwaarden die een niet-concurrentiebeding vereist om geldig te zijn krachtens de Franchisewet, verschillen van de vier voorwaarden die zijn vastgelegd voor niet-concurrentiebedingen in artikel 5, lid 1, onder b), en artikel 5, lid 3, van de Europese groepsvrijstellingsverordening. voor verticale overeenkomsten (Verordening 330/2010). Nog belangrijker is dat de Franchisewet absoluut is in die zin dat niet-concurrentiebedingen die niet aan beide voorwaarden voldoen, in alle gevallen ongeldig worden verklaard. Het mededingingsrecht daarentegen is flexibeler, aangezien het enige gevolg van een niet-concurrentiebeding dat niet aan de voorwaarden van artikel 5 van Verordening nr. 330/2010 voldoet, is dat de clause niet in aanmerking komt voor de groepsvrijstelling. Het is echter nog steeds mogelijk om de clause individueel vrij te stellen (artikel 101 (3) VWEU of artikel 6 (3) Mededingingswet), bijvoorbeeld als de omvang van de investering door de franchisegever de franchisegever recht geeft op bescherming tegen concurrentie van een ex-franchisenemer voor een langere periode dan 1 jaar.

De Franchisewet maakt geen gebruik van de flexibiliteit die inherent is aan de mededingingsregels voor niet-concurrentiebedingen en verbiedt in feite bepaalde niet-concurrentiebedingen die op grond van het mededingingsrecht zijn toegestaan. Dit laat zich niet verenigen met het beginsel dat nationale wetgeving geen overeenkomsten mag verbieden die zijn toegestaan door de Europese mededingingswetgeving. Wij zijn van mening dat de mededingingswet voldoende mogelijkheden biedt om buitensporige niet-concurrentiebedingen tegen te gaan en evenwichtiger is dan de Franchisewet. We raden daarom dringend aan lid 3 van artikel 919 te schrappen.

Lid 4 van artikel 919 leidt tot het risico dat franchisenemers in staat worden gesteld wijzigingen van lokale franchiseovereenkomsten in internationale systemen te blokkeren, ook als die wijzigingen in andere landen worden afgedwongen. Hoewel het voorstel een 'originele' oplossing lijkt te bieden (ons zijn geen vergelijkbare restricties in andere jurisdicties bekend), is dit voorstel naar onze mening overbodig. In de praktijk zijn we nog geen problemen in verband met wijzigingen van franchiseovereenkomsten tegengekomen.

Deze bepaling lijkt te suggereren dat franchising een vorm van democratie is waarin bij meerderheid van stemmen wordt beslist. Franchiseovereenkomsten zijn echter per definitie niet democratisch, en de franchisegever moet te allen tijde de zeggenschap behouden. Beleidsbeslissingen dienen uiteindelijk altijd bij de franchisegever te liggen.

Als dit artikel wordt gehandhaafd, zou dit wederom een sterke stimulans zijn voor franchisegevers om hun Nederlandse franchiseactiviteiten vanuit andere rechtsgebieden met minder restrictieve wetten uit te voeren. Als alternatief zouden franchisegevers kortere looptijden kunnen bedingen, zodat door middel van niet-verlenging makkelijk afscheid kan worden genomen van franchisenemers die weigeren met bepaalde wijzigingen akkoord te gaan. Het handhaven van deze bepaling zou er in beide gevallen toe leiden dat franchisenemers eerder kwetsbaarder worden dan dat hun positie wordt versterkt.

Dit is ook ons voornaamste bezwaar tegen artikel 920 van de Franchisewet. We zien geen dwingende noodzaak die het rechtvaardigt om het innovatievermogen van de franchisegever en de ontwikkeling van nieuwe concepten, hetgeen, zoals hierboven aangegeven, vooral relevant is in het digitale tijdperk waarin we nu leven, van de toestemming van zijn franchisenemers afhankelijk te maken. Bovendien bevat artikel 920 een vage formulering die naar verwachting tot veel juridische procedures zal leiden als een franchisegever en franchisenemer het niet eens zouden zijn of een "actie" met betrekking tot het formaat "aanzienlijke effecten" zou kunnen hebben en of een ontwikkeling of innovatie al dan niet zou moeten worden beschouwd als een 'afgeleide formule'.

Artikel II: Naar onze opvatting zou de Franchisewet (mits grondig aangepast in overeenstemming met het voorgaande) uitsluitend van toepassing moeten zijn op nieuwe of verlengde overeenkomsten. Indien de Franchisewet ook zou gelden voor bestaande overeenkomsten (die in de regel gedurende een aantal jaren lopen), zou binnen het eerste jaar na tenuitvoerlegging van de Franchisewet opnieuw over *alle* bestaande franchiseovereenkomsten, met *alle* franchisenemers, onderhandeld moeten worden. Dit zou, zeker gelet op het in de memorie van toelichting genoemde aantal formules en vestigingen een mammoetoperatie worden van ongekeerde omvang, zonder duidelijke voordelen voor beide partijen.

Hoogachtend,

KHALED DADI
Advocaat
DLA PIPER NEDERLAND N.V.
khaled.dadi@dlapiper.com

CYRIL CHRISTIAANS
Legal director
DLA PIPER NEDERLAND N.V.
cyril.christiaans@dlapiper.com