

ONL voor Ondernemers – Reactie consultatie wet Franchise

ONL voor Ondernemers onderstreept de toegevoegde waarde van franchising voor de Nederlandse economie. Het opzetten van een franchiseformule is een uitstekende manier voor een ondernemer met uitbreidingsambities dit ook snel te doen. Daarnaast biedt het mensen met ambities om een bedrijf te starten maar geen eigen formule hebben een manier om toch succesvol ondernemer te worden. Een franchiseovereenkomst is in veruit de meeste gevallen dus een situatie waarbij twee ondernemers zich inzetten voor een franchiseformule waarvan beiden ook maximaal profiteren. Toch gaat het, gezien het aantal rechtszaken, ook wel eens mis. Om dit te voorkomen is ONL voorstander van een wettelijke verankering van franchising die uitwassen binnen franchiseconstructies tegengaat. Dit kan door het wettelijk verplicht maken van afspraken in de **precontractuele** fase. Hierbij moet zorg gedragen worden dat een balans gevonden wordt in de machtsverhouding tussen franchisegever en franchisenemer zonder dat de franchisegever in zijn ondernemerschap beperkt wordt. Om hier volledig aan te voldoen vindt ONL het wenselijk dat enkele wijzigingen worden aangebracht voordat de wet in werking treedt.

- ONL merkt op dat de wetgever veel ruimte heeft gelaten om te voorkomen dat te gedetailleerde wetgeving uiteindelijk een knellende werking zal hebben op franchisecontracten. Dit is begrijpelijk en vaak nodig. Toch is het wenselijk dat het wetsvoorstel op een aantal punten scherper gedefinieerd wordt. Zo wordt voorkomen dat conflicten over interpretatie uiteindelijk alsnog in de rechtbank uitgevochten moeten worden. ‘Goed franchisenemerschap’ en ‘slecht franchisegeverschap’ zijn zonder voorbeelden holle termen. Ook worden belangrijke termen als ‘aspirant-franchisenemer’ en ‘vertegenwoordigend orgaan’ onvoldoende toegelicht. ONL voor Ondernemers vraagt de wetgever daar waar mogelijk scherper te definiëren en in de nota van toelichting voorbeelden te bieden.
- ONL wijst wetgevers er altijd op rekening te houden met de (vaak) enorme verschillen in impact die wet- en regelgeving kan hebben op kleine ondernemingen vergeleken met grotere bedrijven. Bij franchisewetgeving is het niet alleen essentieel onderscheid te maken in de grootte van ondernemingen, er bestaan ook aanzienlijke verschillen in het soort overeenkomst dat zij hebben. Om deze reden acht ONL het nodig in de memorie van toelichting duidelijk te maken wat de impact is van de artikelen op de verschillende vormen van franchiseovereenkomsten. Daar waar nodig kunnen bepaalde franchiseovereenkomsten dan worden ontzien. Het heeft bijvoorbeeld geen enkele zin een goodwillberekening op te nemen in de overeenkomst van een franchisegever die opereert op basis van een ‘sticker’-formule. Nu dwingt deze wetgeving hem hier wel toe. Op deze wijze moet ook proportionaliteit aangebracht worden bij de grootte van zowel franchisenemer als franchisegever. Zo kan onnodige of onwerkbare regeldruk vermeden worden. ONL wil dus dat de wetgever proportionaliteit aanbrengt binnen het wetsvoorstel die rekening houdt met de vorm van de franchiseovereenkomst en de grootte van zowel franchisenemers als franchisegevers.
- ONL is voorstander van de informatieplicht voor franchisegevers aan aspirant-franchisenemers in de precontractuele fase. De keuze voor franchisenemer moet berusten op een weloverwogen en geïnformeerde keuze van de ondernemer. Voorkomen moet worden dat de franchisenemer later voor ongewenste verrassingen komt te staan. Echter weet ONL ook dat franchisegevers terughoudend willen zijn met het delen van hun gehele

franchiseformule. Het zomaar verplichten tot delen van het handboek aan aspirant-franchisenemers door franchisegevers schiet zijn doel voorbij. Met het oog op bedrijfsgeheimen is het onwenselijk dat aspirant-franchisenemers al deze informatie in handen krijgen als zij niet meer dan interesse getoond hebben franchisenemer te worden. ONL wenst dat de uiteindelijke wet de franchisegever de mogelijkheid biedt in overleg met de franchisenemer enkel die (financiële) informatie te verschaffen die voor de potentiële franchisenemer van belang zijn een weloverwogen omzetprognose te maken. Ook kan gedacht worden aan het tekenen van geheimhoudingsverklaringen door potentieel-franchisenemers alvorens zij de relevante informatie onder ogen krijgen.

- ONL benadrukt dat franchisegevers ondernemers zijn en als zodanig vaak moeten innoveren om snel in te kunnen spelen op ontwikkelingen op de markt. Het instemmingsrecht voor franchisenemers dat opgenomen is in dit wetsvoorstel belemmerd en vertraagd de franchisegever hierin te veel. Daarnaast is instemming van 2/3^{de} van de franchisenemers een te krappe vereisten. ONL ziet liever dat de franchisegever en franchisenemer wettelijk verplicht worden vóór het aangaan van een franchiserelatie een lijst van ‘aanzienlijke gevolgen’ samen te stellen waarover instemming of consultatie nodig zal zijn. In deze lijst moet in ieder geval wijzigingen van financiële afspraken, investeringen boven een af te spreken bedrag en tussentijdse wijziging van een franchiseovereenkomst meegenomen worden.
- Het wetsvoorstel zegt een oplossing te bieden voor non-concurrentiebedingen die veel ruimer geformuleerd zijn dan noodzakelijk. In het wetsvoorstel wordt de reikwijdte van dergelijke bedingen beperkt tot a) een jaar na afloop van de franchiseovereenkomst en b) het geografische gebied waarbinnen de franchisenemer de formule mocht exploiteren. ONL prefereert een oplossing waarbij enkel die zaken en knowhow waarvan de franchisegever een overwegend belang heeft beschermd dienen te worden middels een non-concurrentiebeding. Als hieraan voldaan wordt is de geografische reikwijdte en de looptijd van het non-concurrentiebeding van ondergeschikt belang. Hierbij moet wel gewaakt worden dat deze aansluit op de Europese en Nederlandse jurisprudentie omtrent het mededingingsrecht.