

Bron: Financiële Dagblad - 4 april 2017

Betwiste gedragscode franchise wordt wettelijk verplicht

Franchisers krijgen een steviger positie in de machtsverhouding met hun franchisegevers. De vorig jaar opgestelde [Nederlandse Franchise Code](#) (NFC) krijgt op korte termijn een wettelijke verankering. Dat vertellen bronnen rond het proces.

Minister Henk Kamp van Economische Zaken presenteert nog deze maand een wetsvoorstel om de gedragscode bindend te verklaren. Daarvoor is breed draagvlak in de Tweede Kamer. Het is nog niet duidelijk of dit voor alle franchiseorganisaties geldt, of dat er uitzonderingen worden gemaakt.

De [NFC](#) is een moeizaam bevochten compromis tussen franchisenemers- en gevers. Vooral die laatste groep heeft veel bezwaren tegen de gedragscode. Mede daarom is de NFC nog in vrijwel geen enkele franchiseovereenkomst vastgelegd. Elektronikaketen Expert en tijdschriftenketen The Read Shop passen de code al wel toe.

Vooraf inzicht in de cijfers

De NFC, die werkt volgens het principe 'pas toe, of leg uit', moet helpen de scheve machtsverhouding tussen franchisegevers- en -nemers meer in evenwicht te brengen. Dat begint al bij de werving en selectie van nieuwe franchisers.

Zo bepaalt de code dat een geïnteresseerde ondernemer voldoende inzicht moet krijgen in financiële positie en solvabiliteit van de franchisegever. Die laatste zou daarom onder meer de winst- en verliesrekening van de formule moeten verstrekken. In de praktijk gebeurt dit vaak niet omdat franchisegevers zulke cijfers als concurrentiegevoelige informatie beschouwen.

Niet overvragen met zekerheden

De code stelt ook eisen aan de zekerheden die franchisegevers van de ondernemers kunnen eisen. Die moeten redelijk en proportioneel zijn. Volgens critici vragen franchiseorganisaties regelmatig te veel zekerheden. Daardoor komen alle risico's bij de ondernemer te liggen. Als zijn avontuur mislukt blijft hij met grote schulden zitten, terwijl de franchisegever zonder pijn een nieuwe ondernemer op de zaak kan zetten.

Zo kan het zelfs lucratief zijn als franchisenemers het niet redden, omdat de franchisegever dan opnieuw een startvergoeding kan incasseren. Ook komt het regelmatig voor dat de franchisegever het interieur van de zaak goedkoop terug kan kopen en weer duur kan doorverkopen aan een nieuwe ondernemer.

Overleg moet beter geregeld worden

De code geeft ook richtlijnen voor het overleg tussen franchisegever en de vertegenwoordiging van franchisenemers. Zo moet afgesproken worden waarover het vertegenwoordigende lichaam advies- en stemrecht heeft. 'Zo'n overleg is nu lang niet overal geregeld. Belangen worden dus niet optimaal gediend', aldus Patricia Hoogstraaten, directeur van het Vakcentrum, een brancheorganisatie voor detaillisten.

Betere bescherming, duidelijker verplichtingen

Hoogstraaten is een van de architecten van de NFC. Zij gelooft dat zowel franchisegevers als -nemers gebaat zijn bij een wettelijke verankering van de code. 'Franchisenemers zijn beter beschermd tegen misbruik van onevenwichtige verhoudingen. Maar er staan ook verplichtingen in voor franchisenemers, bijvoorbeeld over hun plicht om te investeren. Je kunt als ondernemer niet meer zeggen, ik ben al 62 jaar dus dat doe ik niet meer.'

Volgens Jos Burgers, directeur van de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV), vinden franchisegevers de NFC geen goede code. 'Zij zijn wel voor zelfregulering door een franchisecode, maar deze tekst is niet gemaakt door wetgevingsjuristen', legt hij uit. 'Men verwacht veel rechtszaken en een verharding van de verhoudingen omdat de teksten niet goed zijn.'

Volgens Burgers vindt zijn achterban bovendien dat er veel zaken in de code staan die de commerciële bedrijfsvoering beperken. 'Dat hoort niet thuis in een gedragscode.' Als voorbeeld noemt hij de bepaling dat de franchisegever periodiek moet verantwoorden welke tegenprestaties hij levert voor de franchisevergoeding. 'Ik vind niet dat een franchisegever hoeft te verantwoorden hoeveel van de franchisevergoeding hij privé gebruikt.'

Afschrikwekkend

Ook franchiseadvocaat Alex Dolphijn (Ludwig & Van Dam) plaatst kanttekeningen bij de NFC. 'Er zijn veel verschillende franchiseformules, die nu allemaal in een keurslijf worden geperst. Ik denk dat dat verschillende partijen, vooral uit het buitenland, gaat afschrikken.' Dolphijn noemt specifiek de bepaling dat franchisegevers financiële cijfers moeten delen met potentiële franchisenemers. 'Dat hoeft in veel andere landen niet en kan een rem zetten op franchise hier.'

Dat geldt volgens hem ook voor vertegenwoordiging van de franchisenemers en het verstrekken van bedrijfscijfers. 'Buitenlandse ketens zijn vaak niet gewend dat er zo'n inbreuk op hun soevereiniteit wordt gemaakt.'

Verder dan de code

Christian Knaap van start-up MijnPakketDienst vindt dat juist geen probleem. 'Franchise is samen ondernemen. Openheid is dan juist een voordeel.' MijnPakketDienst is een verzend- en bezorgbedrijf uit Goes. De organisatie wil het concept uitbreiden naar andere regio's en zoekt daarom franchisenemers.

'We hebben een franchisecontract laten ontwerpen dat voldoet aan de NFC en zelfs nog wat verder gaat', vertelt Knaap. 'Wij bieden de franchiser een stuk meer bescherming dan gebruikelijk. Bij ons kun je eerst een jaar proberen. Je betaalt wel een startvergoeding, maar in dat eerst opstartjaar geen franchisevergoeding.'

Knaap, voormalig franchiseadviseur, vervolgt: 'Als het niet loopt, kunnen we zonder ruzie van elkaar af. Dat is wel wat anders dan de gangbare contracten, die vooral gemaakt zijn om de franchisenemer uit te kleden wanneer hij stopt.' De onderneming neemt zo wel meer risico, omdat de franchise-inkomsten later binnen komen. Daar staat tegenover dat het omarmen van de NFC een mooie manier is om het bedrijf te positioneren.

De Franchise Code

Enkele bepalingen uit de code en de toelichting: De franchisegever en franchisenemer stellen zich ten doel hun krachten te bundelen om aldus voor beiden een rendabele bedrijfsvoering te bewerkstelligen. Franchiseovereenkomsten mogen geen bepalingen bevatten die een beroep op redelijkheid en billijkheid kunnen begrenzen en/of uitsluiten. De franchisegever dient niet méér zekerheden te vragen en in stand te houden van de franchisenemer dan in redelijkheid noodzakelijk is. De franchisegever dient op verzoek marktgegevens van de franchiseformule te overleggen die inzicht geven in de prestaties van de franchiseformule voor zover noodzakelijk voor de bedrijfsvoering van de franchisenemer. Franchisegever bepaalt in overleg met de franchisenemersvertegenwoordiging of deze adviesrecht of instemmingsrecht heeft en welke onderwerpen dit advies- of instemmingsrecht betreft. Voor onderwerpen die een materieel effect hebben op de bedrijfsvoering van het collectief van franchisenemers zal in beginsel instemming van de franchisenemersvertegenwoordiging nodig zijn.