

Franchiseovereenkomsten

5 ■ 2021

## Colofon

- **Missie** JurisDidact streeft ernaar kennis en inzicht bij juristen te verhogen en de ontwikkeling van het professioneel handelen te bevorderen door middel van onafhankelijke, individuele nascholing.
- **PO-punten** 3
- **Geldigheid** U kunt de eindtoets maken zolang deze in uw online persoonlijk dossier staat vermeld.



- **Redactie** Mr. Pieter Dorhout, hoofdredacteur  
Mr. dr. Chana Grijsen  
Prof. mr. dr. Charlotte Phillips  
Prof. mr. dr. Lies Punselie
- **Docent** Mr. Pierrette Gaasbeek
- **Uitgever** Igno Ketelaars
- **Vormgeving** Roelof Koster Design, Mildam

© 2021 JurisDidact, Gorssel

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enig andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

- **Bestellingen** De basisprijs van een programma is € 189,50 (excl. btw). Bij gelijktijdige bestelling vanaf 4 programma's geldt korting. Zie hiervoor de website van JurisDidact. JurisDidact legt de gegevens van bestellers vast voor verwerking van de bestelling. De gegevens kunnen door ons worden gebruikt om u te informeren over relevante producten en diensten, tenzij u te kennen hebt gegeven hiertegen bezwaar te hebben.
- **Certificaten** Certificaten worden alleen toegekend aan kopers van losse programma's.
- **Administratie** Bij wijziging van de tenaamstelling en/of het adres verzoeken wij u deze gegevens door te geven aan de klantenservice van JurisDidact: Parallelweg 25, 7213 VT Gorssel.
- **Algemene voorwaarden** Levering en diensten geschieden volgens de Algemene voorwaarden, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te onder nummer 30237451. Een exemplaar van deze voorwaarden zal op verzoek worden toegezonden. De voorwaarden zijn te raadplegen via [www.mocuitgeversvanmorgen.nl](http://www.mocuitgeversvanmorgen.nl).

## Inhoud

Inleiding – 5

Pre-toets – 7

---

### **Blok A** Financiële prognoses in de precontractuele fase

**A1** Inleiding – 11

**A2** Niet behalen omzet- en winstprognoses – 12

---

### **Blok B** Bepalingen in de franchiseovereenkomst

**B1** Inleiding franchiseovereenkomst – 21

**B2** Exclusief verzorgingsgebied – 24

**B3** Geheimhouding/Post-contractueel non-concurrentiebeding – 27

**B4** Assortiment en prijzen – 31

---

### **Blok C** Koppeling franchise en huur

**C1** Beëindiging – 35

---

Afkortingenlijst – 41

Antwoorden pre-toets en casuïstiek – 42

Literatuur en noten – 45

Toetsvragen – 46



## Inleiding

Deze cursus betreft de belangrijkste juridische vraagstukken in een franchiserelatie. De kenmerkende juridische elementen van een franchisecontract worden besproken, voorzien van praktijkvoorbeelden en jurisprudentie. Een opfriscursus voor iedereen die met franchisecontracten werkt en een startpunt voor de advocaat die voor het eerst met franchisecontracten in aanraking komt.

Deze juridische nascholing bestaat uit drie blokken:

### **Blok A**

### **Blok B**

### **Blok C**

Financiële prognoses in de precontractuele fase

Bepalingen in de franchiseovereenkomst

Koppeling franchise en huur

### ■ **Doelstellingen**

Na afloop van deze juridische nascholing:

- bent u op de hoogte van de belangrijkste valkuilen bij financiële prognoses in de precontractuele fase;
- weet u wat de juridische grenzen van een franchisecontract zijn en kunt u beoordelen of deze vorm van samenwerking aan te raden is;
- hebt u inzicht in de relatie die bestaat tussen het franchisecontract en een huurcontract.

### ■ *Opmerking*

Deze juridische nascholing is in drie gedeelten (Blok A, B en C) door te werken. U zult voor elk van de blokken een uur nodig hebben. Mogelijk beklijft de stof beter als u de nascholing in drie gedeelten doorwerkt.

### ■ *Toetscriteria*

U slaagt voor de online eindtoets als u minimaal 6 van de 10 vragen juist hebt beantwoord. U kunt tweemaal herkansen.

### ■ *Over de docent*

Mr. Pierrette Gaasbeek is werkzaam als advocaat bij Coupry, na jarenlang bij de toezichthouder NMa/ACM en Bird & Bird te hebben gewerkt. Zij is gespecialiseerd in het bestuursrecht, mededingingsrecht en energierecht. Meer in het bijzonder behoren distributieovereenkomsten tot haar specialisme. Ook verzorgt zij regelmatig lezingen op dit gebied en schrijft zij in wetenschappelijke tijdschriften.



Om voor uzelf te bepalen wat uw kennis is van dit onderwerp, kunt u vrijblijvend de pre-toets maken. De resultaten van de pre-toets tellen niet mee voor uw eindscore.

- 1 Een franchisenemer handelt in hoedanigheid van:
  - A Agent, er is sprake van een agentuurrelatie.
  - B Werknemer van de franchisegever.
  - C Zelfstandig ondernemer.
  - D Uitvoerder van opdracht van de franchisegever.
  
- 2 De inhoud van de franchiseovereenkomst wordt altijd begrensd door:
  - A Burgerlijk Wetboek.
  - B Burgerlijk Wetboek en de Mededingingswet.
  - C Burgerlijk Wetboek, de Mededingingswet en Erecode Franchising.
  - D Burgerlijk Wetboek en Erecode Franchising.
  
- 3 Wat kan de franchisegever *niet* regelen in een non-concurrentiebeding (NCB) na afloop van het contract?
  - A De duur van het NCB is even lang als de duur van de huurovereenkomst die met franchisegever is afgesloten.
  - B De duur van het NCB is vijf jaar.
  - C De duur van het NCB is één jaar.
  - D Het NCB ziet op vergelijkbare activiteiten als onder de franchiseformule worden verricht.
  
- 4 Wat is een franchisegever op grond van het Burgerlijk Wetboek verplicht in de franchiseovereenkomst op te nemen?
  - A De franchisegever informeert de franchisenemer jaarlijks hoe de bijdragen zijn ingezet die de franchisenemer aan hem heeft voldaan.
  - B De franchisegever verstrekt de aankomend franchisenemer omzetprognoses en winstverwachtingen.
  - C De franchisegever verstrekt informatie over de wijze waarop de franchisenemer kennis kan nemen van omzetgerelateerde gegevens die de franchisenemer betreffen.
  - D De franchisegever verstrekt informatie over van de franchisenemer verlangde investeringen.

- 5 Wat houdt de toewijzing in van een exclusief gebied aan de franchisenemer, binnen de grenzen van de wet?
- A De franchisegever zal nooit een tweede franchisenemer in het gebied toestaan.
  - B De franchisenemer is de enige onderneming die in dit gebied de franchiseproducten aan klanten mag verkopen.
  - C De franchisenemer is de enige onderneming die in dit gebied voor de franchiseproducten reclame mag maken.
  - D Er is geen grens.
- 6 De franchisegever wil de franchisenemer verplichten alle producten die hij verkoopt af te nemen bij een door hem aangewezen leverancier. Mag dit?
- A Ja.
  - B Ja, voor maximaal 5 jaar.
  - C Ja, voor maximaal 10 jaar.
  - D Nee.
- 7 Welke afspraak kan de franchisegever *niet* opnemen in de franchiseovereenkomst?
- A De franchisegever schrijft de adviesverkoopprijzen voor.
  - B De franchisegever schrijft de verkoopprijzen voor.
  - C De franchisenemer mag enkel met toestemming van de franchisegever een tweede vestiging openen.
  - D Een verbod voor franchisenemer om tot een half jaar na afloop van de franchiseovereenkomst een vergelijkbare onderneming te beginnen in de buurt van de franchisevestiging.
- 8 De franchisenemer gaat een franchiseovereenkomst aan, waarin ook is opgenomen dat hij een pand verhuurt van de franchisegever. Kan de franchisegever deze overeenkomst ontbinden?
- A Nee.
  - B Ja, in geval van een tekortkoming door de franchisenemer in de franchiseovereenkomst.
  - C Ja, in geval van een tekortkoming door de franchisenemer in het betalen van de huursom.
  - D Ja, maar hiervoor moet hij vooraf toestemming vragen aan de rechter.
- 9 Bij de onderhandelingen over het sluiten van een franchiseovereenkomst vraagt de franchisenemer aan de franchisegever naar omzet- en winstprognoses voor de franchisewinkel. Moet de franchisegever deze overhandigen?
- A Ja, anders kan de franchisenemer geen afgewogen besluit nemen.
  - B Ja, er rust een algemene informatieplicht op de franchisegever.
  - C Nee, de algemene informatieplicht van de franchisegever gaat niet zover



- D** Nee, want daarmee geeft de franchisegever inzicht in vertrouwelijke informatie.
- 10** Wanneer in de franchiseovereenkomst is opgenomen dat geen goodwill wordt vergoed wanneer de franchisegever de onderneming overneemt van de franchisenemer, is dit:
- A** toegestaan.
  - B** vernietigbaar.
  - C** nietig.
  - D** nietig wanneer de franchisenemer in Nederland is gevestigd.



## Inleiding

Bij franchising is de franchisegever verantwoordelijk voor het concept en de franchisenemer voor het lokale maatwerk. De kernelementen van het business format franchising (hierna franchising) zijn:

- Franchisegever en franchisenemer zijn beide zelfstandige ondernemingen;
- Franchisegever verleent aan franchisenemer het recht om een businessmethode, de franchiseformule, te exploiteren. Deze formule is door de franchisegever ontwikkeld;
- De franchiseformule is een door de franchisegever ontwikkeld systeem voor de distributie van goederen en/of diensten; in het vervolg van de cursus wordt voor de leesbaarheid steeds gesproken over goederen, maar dit geldt evenzeer ook voor diensten;
- Deze franchiseformule bestaat uit het gebruik van handelsnamen/merken, bepaalde werkwijzen, knowhow, zakelijke of technische methodes etc. waardoor een uniforme prestatie en gelijkwaardige kwaliteit wordt geleverd aan eindafnemers;
- Franchisenemer voert een onderneming conform de franchiseformule.

Franchisenemer betaalt aan franchisegever een fee.

Doordat een franchisenemer een zelfstandige ondernemer is, draagt hij het commerciële risico van de onderneming, verricht alle investeringen en heeft eventueel personeel in dienst. Dit in tegenstelling tot een filiaalbedrijf, dat onderdeel uitmaakt van de onderneming wier handelsmerken hij voert. Een franchiseconstructie is dan ook een manier waarop een onderneming snel en met relatief lage kosten een formule in de markt kan zetten of kan uitbreiden. Voor de franchisenemer betekent dit dat hij kan toetreden tot een formule die al een zekere positie in de markt heeft ingenomen en waarvan veel zaken al zijn uitgedacht. Dit levert minder risico op dan het vanaf de grond opbouwen van een nieuwe onderneming. Aan de andere kant, de franchisegever hoeft veel minder te investeren dan bij een filiaalbedrijf.

Voor consumenten is het verschil tussen een franchiseonderneming en een filiaalbedrijf niet altijd duidelijk en al helemaal niet wanneer een keten zowel franchiseondernemers heeft als filiaalbedrijven. Bij een filiaalbedrijf is het personeel in de winkel in dienst van de onderneming. Bij een franchiseorganisatie is de franchisenemer een

zelfstandige ondernemer die voor eigen rekening en risico opereert. Het personeel in de winkel is dan ook in dienst van de franchisenemer, een wezenlijk andere constructie dus. Grote franchiseformules hebben doorgaans een franchiseraad. Dit is een overlegorgaan voor franchisegevers en franchisenemers. Op 1 januari 2021 is de Wet franchise in werking getreden (Boek 7 titel 6 BW). Deze titel is in het BW opgenomen, omdat volgens de wetgever er ongelijkheid bestaat tussen de franchisegever en de franchisenemer. De franchisegever zou een zeker overwicht hebben ten opzichte van de franchisenemer. Dit kan volgens de wetgever tot onredelijke situaties leiden voor de franchisenemer. De Wet franchise geeft een definitie voor begrippen als de franchiseovereenkomst, de franchiseformule en de franchisegever (art. 7:911 BW). Indien aan deze definities wordt voldaan, is sprake van een franchiseovereenkomst waarop de wet van toepassing is. Dit betreft dwingendrechtelijke bepalingen (art. 7:922 BW). Uitgangspunt is dat franchisegever en franchisenemer zich jegens elkaar gedragen als een goed franchisegever en een goed franchisenemer (art. 7:912 BW). Dit is een zeer open norm die nader wordt ingevuld in de vorm van zowel precontractuele verplichtingen als in contractuele verplichtingen. Het veronderstelt dat de franchisegever zich naast zijn eigen belang rekenschap geeft van zowel de belangen van de keten als geheel, als van de individuele belangen van de franchisenemer. Bij een botsing van deze belangen moeten partijen het gesprek aangaan en zich inspannen om te komen tot een wederzijds bevredigende oplossing. In artikel 7:919 BW is een nadere invulling gegeven. Hierin is de verplichting voor franchisegever vastgelegd om commerciële en technische ondersteuning te bieden aan de franchisenemer alsmede de mogelijkheid voor franchisenemer om aan franchisegever kenbaar te maken indien hij bepaalde vorm van bijstand of ondersteuning nodig acht.

## A2

### Niet behalen omzet- en winstprognoses

#### CASUS 1

##### Speelgoedwinkel

De heer Plym wil een speelgoedwinkel beginnen in het dorp waar hij woont. Hij raakt in gesprek met de keten TopToys. TopToys heeft een franchiseformule ontwikkeld voor speelgoedwinkels, die succesvol in Nederland en België is uitgerold. In de voorbereidende gesprekken heeft TopToys een investeringsbegroting, financieringsplan en prognose bedrijfsresultaten aan de heer Plym overhandigd. De heer Plym gaat vervolgens een franchiseovereenkomst aan met TopToys. Na twee jaar blijkt al dat de verkopen in de speelgoedwinkel erg tegenvallen. In plaats van de verwachte omzet van ongeveer € 200.000 ligt