

De Wet Franchise

Een korte introductie en de belangrijke aandachtspunten

Wanneer treedt de wet in werking?



1 januari 2021

Overgangsperiode: 2 jaar voor bestaande overeenkomsten (t.a.v. goodwill, non-concurrentie en instemming/drempelbedrag)

Wat is het doel van de wet?



Evenwichtigere relatie tussen partijen en versterking positie franchisenemer.

D.m.v. dwingendrechtelijke verplichtingen, voorafgaand aan het sluiten én tijdens de looptijd van het contract.

Aandachtspunten



Onderhandeling

Wat moet er precontractueel worden uitgewisseld tussen partijen?

- het contract incl. bijlagen;
- vereisten inz. te betalen vergoedingen/opslagen/investeringen/andere bijdragen incl. toelichting;

Informatie over de:

- overlegstructuur en contactgegevens vertegenwoordigende orgaan van de franchisenemers;
- mate waarin en de wijze waarop franchisegever in concurrentie kan treden;
- financiële positie van partijen;
- financiële situatie van de beoogde locatie of informatie van vergelijkbare franchisevestigingen;
- mate waarin en de wijze waarop franchisenemer kennis kan nemen van omzetgegevens van franchisegever; en
- overige relevante zaken.

NB: geen verplichting exploitatieprognose te verstrekken.

NB2: uiterlijk 4 weken voor sluiten contract (stand still periode).



Contract

Waar moet het contract aan voldoen?

1. **Goodwill**
 - partijen stellen vast dát er goodwill is? Dan:
 - bepaling opnemen welke uiteenzet wat de omvang daarvan is.
2. **Non-noncurrentiebeding**
 - max.1 jaar na het einde van het contract;
 - t.a.v. het gebied waarbinnen de franchise ook is geëxploiteerd.
3. **Tussentijdse wijziging en drempelbedrag**
 - wijzigingen in de franchiseformule (o.b.v. eenzijdig wijzigingsbeding), of
 - exploitatie afgeleide formule? Dan:
 - in geval van financiële gevolgen (investering, betaling vergoeding, opslag of andere bijdrage, andere kosten of omzetsderving) voor franchisenemer,
 - én bij overstijgen van het in het drempelbedrag:
 - voorafgaande instemming nodig van een meerderheid van de in Nederland gevestigde franchisenemers of van elk van de in Nederland gevestigde franchisenemers die door de wijziging geraakt worden.



Samenwerking

Wat moet er tijdens de samenwerking gebeuren?

Informatie (blijvend toegankelijk) verstrekken over de:

- besteding van diverse vergoedingen (jaarlijks);
- voorgenomen wijzigingen van het contract;
- te verlangen investeringen;
- exploitatie van een afgeleide formule; en
- overige relevante zaken.

Min. 1 keer per jaar overleg tussen partijen.

Bijstand bieden aan franchisenemers.

NU

LATER

Wat moet u NU al doen?

- Breng (nieuwe) contracten in lijn met de Wet Franchise;
- Vergeet niet ook te kijken naar de overige documenten (zoals bijvoorbeeld het handboek) en de te doorlopen processen;
- Inventariseer of – en hoe – de werving en selectie van franchisenemers zal moeten worden aangepast.
- Overweeg vervolgens om, net zoals dat in België gebruikelijk is, een Precontractueel Informatie Document (PID) op te stellen;
- Denk tot slot alvast na over een manier om goed bij te houden hoe bepaalde vergoedingen worden besteed en hoe de franchisenemer daarover, alsmede over de andere in de wet benoemde onderwerpen, kan worden geïnformeerd.

Heeft u hulp nodig bij de implementatie van de Wet Franchise?

Neem dan gerust contact op met onze franchise specialist:

Mariska Nijenhof-Wolters

Advocaat | Partner

T 06 18 265 638

E mariskanijenhof@vbk.nl



VAN BENTHEM & KEULEN

ADVOCATEN | NOTARIAAT