

*Franchiseovereenkomst: overeenkomst op grond waarvan franchisenemer tegen betaling van een vergoeding het recht verleent en de verplichting oplegt om een franchiseformule op aangegeven wijze te exploiteren voor de productie of verkoop van goederen of diensten.*

## Precontractuele fase

Franchisenemer (FN)

Franchisegever (FG)

### Informatieverplichting:

- Financiële positie (voor zover relevant)
- Financiële ruimte en dekking voor investeringen

### Onderzoeksverplichting:

binnen grenzen redelijkheid en billijkheid ter voorkoming van dwaling

### Timing / Stand-still periode:

- FG: informatievoorziening ten minste 4 weken voor sluiten franchiseovereenkomst.
  - Stand-still 4 weken inhoudende verbod:
    - o Sluiten franchiseovereenkomst of samenhangende overeenkomst (uitz.: geheimhouding)
    - o Aanzetten tot doen betaling/investering
- Uitzondering: opvolgende franchiseovereenkomst

Sanctie: vernietigbaarheid (gehele of gedeeltelijke) franchiseovereenkomst

### Informatieverplichting:

- Concept franchiseovereenkomst
  - Voorschriften tav te betalen vergoedingen, opslagen, bijdragen, investeringen
  - Evt. concurrentie door FG (bijv. dmv afgeleide formule)
  - Wijze en frequentie overleg tussen FG en FN en (evt) contactgegevens vertegenwoordigend orgaan
  - Mate, frequentie en wijze van toegang tot eigen omzetgegevens
  - Financiële positie FG (voor zover relevant)
  - Financiële relevante gegevens beoogde locatie of – indien niet beschikbaar – vergelijkbare locatie
  - Overige relevante info
  - Niet: handboek / prognose
- Wijze: ongewijzigd toegankelijk voor toekomstige raadpleging*  
*Gevolg schending informatieverplichting: gehele/gedeeltelijke vernietiging franchiseovereenkomst / schadevergoeding*

## Contractuele fase

Franchisenemer (FN)

Franchisegever (FG)

Gedragen als goed franchisenemer

Gedragen als goed franchisegever

### Informatieverplichting (tijdige informatie over):

- Voorgenomen wijziging franchiseovereenkomst
- Van de franchisenemer verlangde investeringen
- Besluit tot exploitatie (direct dan wel indirect) van afgeleide formule inclusief inhoud en strekking
- Overige relevante informatie
- Jaarlijks verantwoording omtrent besteding van door FN betaalde bijdragen ter zake kosten/investeringen (fee uitgezonderd)

*Wijze: ongewijzigd toegankelijk voor toekomstige raadpleging en begrijpelijk geformuleerd*

*Gevolg schending informatieverplichting: gehele/gedeeltelijke vernietiging rechtshandeling / schadevergoedingsplicht*

### Minimaal 1 keer per jaar overleg FG-FN

### Bieden bijstand en commerciële o.a. technische ondersteuning die verwacht mag worden gelet op aard formule.

- FN moet aan de bel trekken indien bijstand/ondersteuning benodigd is

### Instemmingsrecht\*, indien:

- Voornemen tot **wijziging van de formule** óf exploitatie afgeleide formule (zonder wijziging franchiseovereenkomst) met als gevolg voor FN (tot verplichte):
  - o investering;
  - o betaling vergoeding/opslag /bijdrage;
  - o andersoortige kosten;
  - o verwachte omzetderving
- **En:** gevolgen overstijgen drempelwaarde (indien geen drempelwaarde in franchiseovereenkomst -> drempel nihil)
- **Gevolg:** instemming nodig van meerderheid franchisenemers of individueel

\*met overgangperiode van 2 jaar

## Post-contractuele fase

Franchisegever (FG)

### Goodwillbepaling\* in franchiseovereenkomst:

- Wijze waarop wordt vastgesteld
  - o of goodwill aanwezig is onderneming FN;
  - o zo ja, bepaling omvang;
  - o in hoeverre toe te rekenen aan FN.
- Wijze waarop goodwill wordt vergoed indien FG onderneming overneemt voor eigen exploitatie of overdracht aan derde

Sanctie: beding nietig

\*met overgangperiode van 2 jaar

### Post-contractueel non-concurrentiebeding\* (indien opgenomen in franchiseovereenkomst)

- Voorwaarden:
  - o Schriftelijk;
  - o Onmisbaar voor bescherming knowhow;
  - o Concurrerende goederen/diensten;
  - o Max 1 jaar na einde;
  - o Beperkt tot geografisch gebied FN.

Sanctie: beding nietig

\*met overgangperiode van 2 jaar

Praktijkvoorbeelden van dergelijke wijzigingen in de formule zijn de invoering van nieuwe productgroepen of nieuwe af te nemen diensten, het richten van de franchiseformule op nieuwe doelgroepen en het aanboren van nieuwe marketingkanalen. Uiteraard is ook het omgekeerde denkbaar. Voorbeelden daarvan zijn het afstoten van producten, diensten, markten of marketingmiddelen.