



Fort Advocaten

10 (juridische) tips bij het sluiten van een franchiseovereenkomst

Dirk van den Berg
Partner franchise en vastgoed

mabriets

Tip 1: Bedenk dat dit het moment is om goede afspraken te maken

Je zult misschien denken: “Dat contract gaat toch direct de la in en komt er niet meer uit”.

Maar:

- Het **contract** is de vastlegging van je afspraken, en als er een verschil van mening ontstaat, over **verplichtingen of rechten** (dus wie wat mag en/of moet) dan zal de andere partij **teruggrijpen op het schriftelijke contract**.

Dus:

- Regel de zaken die je wilt regelen (goed) tijdens de gesprekken/contacten over het franchisecontract **voordat** je het contract (FO) ondertekent.

De volgende 9 tips gaan je hierbij helpen.

Tip 2: Benut de 'stand still' periode | 1

Wat is het?

- 'Nadenktijd' van ten minste 4 weken nadat franchisenemer alle relevante informatie heeft ontvangen (FO + PID).

Doel:

- De franchisenemer voldoende tijd geven om alle informatie te bestuderen en weloverwogen beslissing te nemen voordat hij besluit franchiserelatie aan te gaan.

Wat niet mag tijdens de 'stand still'?

- Wijzigingen in concept FO **ten nadele** van franchisenemer;
- Toch alvast de FO tekenen;
- Alvast andere overeenkomsten sluiten (bv. huurovereenkomst);
- Franchisegever mag niet aanzetten tot investeringen tijdens 'stand still'.

Tip 2: Benut de 'stand still' periode | 2

Straf?

- Bij nadelige wijziging: opnieuw periode van 4 weken;
- Bij tekenen overeenkomst tijdens 'stand still' – in ergste geval vernietigbaarheid franchiseovereenkomst!



Tip 3: Doe goed onderzoek en stel vragen

Onderzoeksplicht:

- Ook voor de franchisenemers

Advies voor franchisenemer:

Onderzoek in ieder geval:

- Welke investeringen moet ik doen?
- Hoe is de financiële positie van de franchisegever (voldoende stabiel?)
- Wie zijn mijn concurrenten?
- Ben ik voldoende beschermd tegen concurrentie?
- Welke marketing doet de franchisegever?
- Wat verwacht de franchisegever van mij?
- Welke groeimogelijkheden heb ik?

FAQ van startende franchisenemers

Hoe lang bestaat de formule al?	Moet ik me houden aan openingstijden?
Is de handelsnaam/het handelsmerk van de franchise voldoende beschermd?	Wie doet de administratie?
Staan alle procedures duidelijk in een handboek omschreven?	Hoe zit het met de inkoop?
Krijg ik een exclusief rayon?	En met financiering (arrangement met een bank)?
Wat maakt de formule uniek t.o.v. de concurrentie?	Wordt alle toegezegde ondersteuning betaald uit de franchisebijdragen?
Welke uitbreidingsplannen heeft de franchisegever?	Is er een markt- c.q. vestigingsplaatsonderzoek gedaan?
Wat is het verwachte te behalen inkomen?	Wat is het (landelijk of regionaal) marktaandeel van de franchisegever?
Hoeveel franchisenemers zijn er in het verleden mislukt en waarom?	Welke toekomstverwachtingen zijn er voor dit product/assortiment?



Tip 4: Onderzoek je onderhandelingsruimte

Onderhandelingsruimte verschilt per formule:

- Hard vs. soft franchise;
- Kleine vs. grote formule;
- Nieuwe formule vs. decennia oud.

➔ Soms is er veel mogelijk, soms niet. Niet geschoten is altijd mis!

➔ Schakel hulp in van een deskundige adviseur bij de onderhandelingen (zie ook tip 10)

Tip 5 : Controleer of de verplichte goodwillbepaling is opgenomen

De franchiseovereenkomst bepaalt in ieder geval:

- de wijze waarop wordt vastgesteld:
 1. of goodwill aanwezig is in de onderneming van de franchisenemer;
 2. zo ja, welke omvang deze heeft; en
 3. in welke mate deze aan de franchisegever is toe te rekenen.
- op welke wijze goodwill die redelijkerwijs is toe te rekenen aan de franchisenemer bij beëindiging van de franchiseovereenkomst aan de franchisenemer wordt vergoed, indien de franchisegever de franchiseonderneming van de betreffende franchisenemer overneemt om deze onderneming zelfstandig voort te zetten, dan wel over te dragen aan een derde met wie de franchisegever een franchiseovereenkomst sluit.

Veel verschillende soorten goodwillbedingen in de praktijk, denk aan deskundige bij einde, ingewikkelde formules of vast bedrag.

Tip 6: Controleer of het postcontractuele non-concurrentiebeding voldoet aan de wet franchise

(Dit is eigenlijk een tip voor franchisegevers)

- Beding mag alleen betrekking hebben op concurrerende goederen of diensten;
- Beperking moet onmisbaar zijn om knowhow van de franchisegever te beschermen;
- Maximaal 1 jaar na het einde franchiseovereenkomst;
- Geografische reikwijdte: niet ruimer dan het rayon van de franchisenemer.

Voldoet het niet? Dan is de bepaling **nietig (dus het hele postcontractuele non-concurrentiebeding!)**.

Tip 7: Staar je niet blind op de omzetprognose

Omzetprognose is niet verplicht

- Meestal voorbehoud
 - dat omzetprognose geen garantie biedt voor resultaten;
 - dat er geen rechten aan kunnen worden ontleend.

Bevat de omzetprognose fouten? Dan soms wel schadevergoeding:

- Indien opgesteld door franchisegever zelf;
- Opgesteld door derde → alleen als franchisegever wist dat de prognose een fout bevatte.

Tip 8: Koppeling met huurovereenkomst

- Als je ook van de franchisegever huurt, moet je er op letten dat de termijn van de huurovereenkomst **gelijk loopt** met de franchiseovereenkomst (FO);
- De franchisegever moet erop letten dat er **goedkeuring van de kantonrechter** nodig is om te bewerkstelligen dat de huurovereenkomst (als het om detailhandel of horeca gaat) ook daadwerkelijk tegelijk met de FO eindigt. De huurder kan termijnen en andere voorwaarden die van de wet afwijken immers vernietigen;
- Als huurder moet je er bedacht op zijn dat de verhuurder/franchisegever de bestemming van de gehuurde ruimte zo nauw zal omschrijven dat je er **niets anders kunt doen** dan datgene waar de FO betrekking op heeft;
- Ook als je van een andere partij huurt moet je ervoor zorgen dat de **huurtermijn aansluit bij de duur van de FO**.

Tip 9: Regel inspraak via de franchiseovereenkomst

Instemming vereist van:

- Meerderheid van álle in NL gevestigde franchisenemers,
- Iedere franchisenemer die door de maatregel wordt geraakt

Bij:

- Formulewijziging
- Lancering afgeleide formule

Hoe regel je instemming in contract?

- Drempelwaarden
- Franchisevereniging (verplicht of vrijwillig lidmaatschap)



Tip 10: Schakel een deskundige adviseur in

- Jij sluit voor de eerste keer een FO, de franchisegever doet dat veel vaker.
- Een adviseur kan vaak nog beter op jouw belangen letten dan jij zelf.
- Voorkom conflicten en verrassingen achteraf. Het tijdig inschakelen van een advocaat kan helpen.
- Voorkomen is beter dan genezen.



The logo for 'act' is a white circle containing the lowercase letters 'act' in a bold, sans-serif font.

act

Fort Advocaten

A vertical photograph of a cityscape at sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. In the foreground, a tall, modern glass skyscraper is illuminated from within. To its left, a large building with 'ERDAM' written on its side is visible. In the background, a dense urban area stretches to the horizon. A 'mebret' sign is visible on a building in the lower left.

Vragen?

Wij lopen rond en
zijn straks bij de
borrel!