



Europese Erecode Inzake Franchising

1. Definitie van franchising

Franchising is een systeem voor de afzet van goederen en/of diensten en/of de toepassing van technologie, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen, de franchisegever en zijn individuele franchisenemers.

De franchisegever verleent daarbij aan zijn individuele franchisenemers het recht en legt hen de verplichting op om een bedrijf te exploiteren volgens het concept van de franchisegever.

Gedurende de looptijd van een schriftelijke franchiseovereenkomst, die voor dit doel tussen partijen is gesloten, heeft de individuele franchisenemer het recht en de plicht om tegen directe of indirecte financiële vergoeding gebruik te maken van de handelsnaam en/of het handelsmerk en/of het dienstmerk van de franchisegever, de knowhow (*), de zakelijke en technische methoden, de werkwijze en andere zaken die industrieel en/of intellectueel eigendom zijn van de franchisegever, ondersteund door voortdurende commerciële en technische hulp door de franchisegever.

(*) "Knowhow" is een geheel van niet-geoctrooieerde praktische kennis, die voortvloeit uit ervaring van en onderzoek door de franchisegever en die geheim, wezenlijk en bepaald is

- "geheim" betekent dat de knowhow als geheel of in de juiste samenstelling van de onderdelen, niet algemeen bekend of gemakkelijk toegankelijk is; de term is niet bedoeld in de nauwe betekenis dat elke individuele component van de knowhow geheel onbekend of buiten het bedrijf van de franchisegever niet beschikbaar moet zijn
- "wezenlijk" betekent dat de knowhow informatie omvat die onontbeerlijk is voor de franchisenemer voor het gebruik, de verkoop of doorverkoop van goederen of diensten, met name voor de presentatie van goederen voor de verkoop, de verwerking van goederen in verband met de verrichting van diensten, methoden van contact met klanten, administratie en financieel beheer; de knowhow moet nuttig zijn voor de franchisenemer in die zin dat deze dankzij die knowhow zijn concurrentiepositie bij de sluiting van de overeenkomst kan versterken, met name doordat hij zijn prestaties kan verbeteren of gemakkelijker toegang kan verkrijgen tot een nieuwe markt
- "bepaald" betekent dat de knowhow voldoende gedetailleerd moet zijn beschreven om te kunnen beoordelen of hij aan de criteria inzake het geheime en wezenlijke karakter voldoet; de beschrijving van de knowhow kan worden opgenomen in de franchiseovereenkomst, neergelegd in een afzonderlijk document of vastgesteld in een andere geschikte vorm

2. Algemene principes

2.1. De franchisegever

De franchisegever is de initiatiefnemer van een franchisenetwerk, bestaande uit de individuele franchisenemers, die door de franchisegever voortdurend worden begeleid.

2.2. De verplichtingen van de franchisegever

De franchisegever dient :

- gedurende een redelijke periode een zakelijk concept met succes te hebben toegepast in tenminste één testzaak, alvorens een franchisenetwerk te beginnen
- de eigenaar te zijn of gerechtigd tot het gebruik van de door het netwerk te gebruiken handelsnaam, handelsmerk of andere onderscheidende kenmerken
- de individuele franchisenemer aanvangsopleiding te geven en voortdurende commerciële en/of technische ondersteuning gedurende de gehele duur van de overeenkomst

2.3. De verplichtingen van de individuele franchisenemer

De individuele franchisenemer dient :

- zich in te spannen voor de groei van het gefranchiseerde bedrijf en het onderhouden van de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van het franchisenetwerk

- de franchisegever controleerbare bedrijfsgegevens te overleggen die het mogelijk maken de ontwikkeling te beoordelen en tevens de financiële verslaggeving, noodzakelijk voor effectieve managementbegeleiding. Op verzoek zal de franchisegever en/of zijn vertegenwoordiger het bedrijf van de franchisenemer op redelijke tijden mogen betreden en de administratie mogen inzien
- de knowhow verstrekt door de franchisegever niet aan derden bekend te maken, noch gedurende, noch na afloop van de overeenkomst

2.4. De voortdurende verplichtingen van beide partijen

Partijen moeten :

- billijkheid betrachten in het handelen ten opzichte van elkaar. De franchisegever dient de individuele franchisenemer schriftelijk aanzegging te doen bij enige overtreding van de contractuele bepalingen en, wanneer mogelijk, een redelijke termijn te gunnen om zijn verplichtingen alsnog na te komen
- klachten, grieven en geschillen oplossen te goeder trouw en met bereidwilligheid door middel van oprechte en redelijke, rechtstreekse communicatie en onderhandeling

3. Selectie franchisenemers

De franchisegever zal uitsluitend individuele franchisenemers selecteren, die na redelijk onderzoek lijken te beschikken over redelijke bekwaamheid, opleiding, persoonlijke kwaliteiten en financiële middelen die toereikend zijn om het gefranchiseerde bedrijf te exploiteren.

4. Werving en publiciteit

4.1. Publiciteit voor de werving van individuele franchisenemers dient ondubbelzinnig en zonder misleidende verklaringen te zijn.

4.2. Alle wervingsadvertenties en reclamemateriaal waarin direct of indirect verwezen wordt naar resultaten, cijfers of te verwachten inkomsten voor de individuele franchisenemer, dienen objectief en niet misleidend te zijn.

4.3. Om toekomstige individuele franchisenemers in staat te stellen met volledige kennis van zaken enige bindende overeenkomst aan te gaan, zal hen een exemplaar van deze Erecode verstrekt worden en volledige en correcte schriftelijke informatie en documentatie met betrekking tot de franchise-verhouding, binnen redelijke tijd vóór het sluiten van deze bindende overeenkomst.

Deze informatie en documentatie behelzen:

1. informatie met betrekking tot het bedrijf en de financiële positie ¹⁾ van de franchisegever
2. de bij de franchiseorganisatie betrokken personen ²⁾
3. het aangeboden franchiseconcept inclusief, indien van toepassing, gegevens omtrent de pilotvestiging
4. een compleet en recent overzicht van aangesloten franchisenemers, hun vestigingsadressen, telefoon- en faxnummers en e-mailadres
5. financiële ramingen c.q. prognoses, indien beschikbaar
6. de franchiseovereenkomst
7. bankreferenties ³⁾
8. gegevens omtrent een eventueel lidmaatschap (van de franchiseorganisatie) van branche-organisaties en/of van een nationale franchise vereniging
9. een verklaring of er al dan niet sprake is geweest van een eerdere franchisevestiging in het rayon van de kandidaat-franchisenemer en, zo ja, de reden(en) van beëindiging van deze onderneming
10. informatie over verdere distributiekkanalen/vormen ⁴⁾ van de producten of diensten van de franchisegever

1) "financiële positie": een bij de Kamer van Koophandel gedeponeerde balans is voldoende, hoewel meer informatie welkom is.

2) "betrokken personen": hiermede worden met name en vooral grootaandeelhouders en/of directieleden bedoeld.

3) "bankreferenties": niet wordt bedoeld een verklaring van goed gedrag, maar de naam van de huisbankier, bij wie via de eigen bank informatie kan worden ingewonnen.

4) "verdere distributiekkanalen/vormen": Deze informatie is van belang bij bedrijven die bijvoorbeeld ook postorderactiviteiten ontplooiën.

4.4. Wanneer de franchisegever de kandidaat-franchisenemers verplicht tot het sluiten van een Voorovereenkomst zullen de volgende regels worden nageleefd:

- voorafgaand aan het tekenen van enige Voorovereenkomst zal de individuele kandidaat franchisenemer schriftelijke informatie ontvangen over het doel ervan en betreffende enige vergoeding die hij aan de franchisegever zal moeten betalen ter dekking van diens daadwerkelijk gemaakte kosten tijdens en met betrekking tot de Voorovereenkomst-fase; indien de franchiseovereenkomst wordt gesloten zal de bovengenoemde vergoeding door de franchisegever terugbetaald worden of in mindering worden gebracht op een mogelijk door de franchisenemer te betalen entreegeld
- de Voorovereenkomst dient bepalingen te bevatten omtrent de duur en de beëindiging ervan
- de franchisegever kan clausules ter zake van concurrentieverbod en geheimhouding opleggen ter bescherming van zijn knowhow en identiteit

5. De franchiseovereenkomst

5.1. De franchiseovereenkomst dient in overeenstemming te zijn met nationale wetgeving, wetgeving van de Europese Gemeenschap en deze Erecode.

5.2. De overeenkomst dient het belang te weerspiegelen van de leden van het netwerk bij de bescherming van de industriële of intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever, evenals het belang om de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van het franchisenetwerk te handhaven.

5.3. Alle overeenkomsten en contractuele regelingen in verband met de franchiserelatie dienen gesteld te zijn, of vertaald door een beëdigd vertaler, in de officiële taal van het land waar de individuele franchisenemer gevestigd is. Ondertekende overeenkomsten dienen onmiddellijk aan de franchisenemer ter hand gesteld te worden.

5.4. De franchiseovereenkomst dient duidelijk, ondubbelzinnig en eerlijk te vermelden welke de respectieve verplichtingen en verantwoordelijkheden zijn van beide partijen, evenals alle andere belangrijke voorwaarden van de samenwerking.

5.5. De overeenkomst dient ten minste de volgende essentiële bepalingen te bevatten :

- de rechten die aan de franchisegever worden verleend
- de rechten die aan de individuele franchisenemer worden verleend

- de goederen en/of diensten die aan de individuele franchisenemer worden geleverd
- de verplichtingen van de franchisegever
- de verplichtingen van de individuele franchisenemer
- de betalingsvoorwaarden die gelden voor de individuele franchisenemer
- de duur van de overeenkomst, die lang genoeg dient te zijn om de individuele franchisenemer in staat te stellen zijn initiële franchise-investeringen te amortiseren
- de gronden voor een verlenging van de overeenkomst
- de voorwaarden waaronder de individuele franchisenemer het gefranchiseerde bedrijf mag verkopen of overdragen en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit opzicht
- bepalingen in verband met het gebruik van franchisegever's onderscheidende tekens, handelsmerk, dienstmerk, handelsnaam, gevelreclame, logo of andere onderscheidende herkenningstekens
- het recht van de franchisegever om het franchisesysteem aan te passen aan nieuwe of gewijzigde methoden
- bepalingen betreffende beëindiging van de overeenkomst
- bepalingen betreffende onmiddellijke teruggave, bij beëindiging van de franchiseovereenkomst, van alle materiële en immateriële eigendommen aan de franchisegever of andere eigenaar.

6. Toepassing van de code

De Erecode is van toepassing op de relatie tussen de franchisegever en zijn individuele franchisenemers.

Omdat een master-franchisenemer optreedt als franchisegever in de relatie met zijn individuele franchisenemers, is deze Erecode eveneens van toepassing op die relatie.

De Erecode is niet van toepassing op de relatie tussen een franchisegever en zijn master-franchisenemer.



Nederlandse Franchise Vereniging
Boomberglaan 12, 1217 RR Hilversum
T: 035 624 23 00
F: 035 624 91 94
E: franchise@nfv.nl
I: www.nfv.nl

Het voeren van het NFV logo is voorbehouden aan
leden-franchisegevers en geassocieerde leden van de NFV



EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION