

EUROPESE ERECODE INZAKE FRANCHISING

Voorwoord

Elke Nationale Franchise Vereniging of Federatie, aangesloten bij de Europese Franchise Federatie, heeft meegewerkt aan het tot stand komen van deze Erecode (1972) en zal deze in eigen land ondersteunen, interpreteren en de toepassing ervan bevorderen.

Deze Erecode bedoelt een praktisch samenspel te zijn van noodzakelijke voorwaarden van fair gedrag voor de bij franchising betrokkenen in Europa, met als doel het bevorderen van gezonde en evenwichtige franchise.

publicatie: Nederlandse Franchise Vereniging

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 franchise-overeenkomst, 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.

- (*) *"Know-how" 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 know-how 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 know-how geheel onbekend of buiten het bedrijf van de franchisegever niet beschikbaar moet zijn;*
 - *"wezenlijk" betekent dat de know-how 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 know-how moet nuttig zijn voor de franchisenemer in die zin dat deze dankzij die know-how 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 know-how 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 know-how kan worden opgenomen in de franchise-overeenkomst, neergelegd in een afzonderlijk document of vastgesteld in een andere geschikte vorm.*

2. Algemene principes

2.1. De franchisegever is de initiatiefnemer van een franchise-netwerk, 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 franchise-netwerk 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 know-how 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. Werving, publiciteit en het verstrekken van gegevens

- 3.1. Publiciteit voor de werving van individuele franchisenemers dient ondubbelzinnig en zonder misleidende verklaringen te zijn.
- 3.2. 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.
- 3.3. 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 franchiseverhouding, binnen redelijke tijd vóór het sluiten van deze bindende overeenkomsten.

Deze informatie en documentatie behelsen:

1. informatie met betrekking tot het bedrijf en de financiële positie van de franchisegever;
2. de bij de franchise-organisatie betrokken personen;
3. het aangeboden franchise-concept 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 franchise-overeenkomst;
7. bankreferenties *3;
8. gegevens omtrent een eventueel lidmaatschap (van de franchise-organisatie) van branche-organisaties en/of van een nationale Franchise Vereniging;
9. een verklaring of er al dan niet sprake is geweest van een eerdere

franchise-vestiging 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

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

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

Ad 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.

Ad 4) "verdere distributiekkanalen/vormen":
Deze informatie is van belang bij bedrijven die bijvoorbeeld ook postorder-activiteiten ontplooien.

3.4. 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 franchise-overeenkomst wordt gesloten zal de bovengenoemde vergoeding door de franchisegever terugbetaald worden of in mindering 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 know-how en identiteit.

4. De selectie van individuele 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 gefranchisede bedrijf te exploiteren.

5. De franchise-overeenkomst

5.1. De franchise-overeenkomst 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 franchise-netwerk 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 franchise-overeenkomst 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 gefranchisede 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 franchise-systeem aan te passen aan nieuwe of gewijzigde methoden;
- bepalingen betreffende beëindiging van de overeenkomst;
- bepalingen betreffende onmiddellijke teruggave, bij beëindiging van de franchise-overeenkomst, van alle materiële en immateriële eigendommen aan de franchisegever of andere eigenaar.

6. Toepassing van deze Erecode

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.

NFV
Boomberglaan 12
1217 RR Hilversum
tel. 035-6242300
fax 035-6249194
E-mail: franchise@nfv.nl
Internet www.nfv.nl