

Versie 2016



Europese Erecode Inzake Franchising

Voorwoord

Dit voorwoord omschrijft het doel van de Europese Erecode inzake Franchising en de uitgangspunten die de leden van de Europese Franchise Federatie (EFF) in acht zullen nemen bij de toepassing van deze Code in hun land.

De Europese Erecode inzake Franchising bevat praktische en essentiële voorwaarden die de relatie regelen tussen een franchisegever en zijn franchisenemers, samenwerkend in een franchisenetwerk. De overkoepelende ethische beginselen die deze voorwaarden ondersteunen zijn goede trouw, eerlijkheid, transparantie en loyaliteit binnen de relatie tussen franchisegever en franchisenemer, die alle bijdragen aan het vertrouwen in die relatie.

De beginselen van de Code zijn toepasbaar in iedere fase van de franchisesamenwerking, precontractueel, contractueel en post-contractueel.

De Europese Erecode inzake Franchising legt de zelfregulering van de franchisesector vast en is voor alle stakeholders in franchising in Europa de leidraad voor zelfregulering in de sector.

De duidelijke en ondubbelzinnige beginselen zijn in lijn met nationale wetgeving en de fundamentele rechten in Europa; het doel hiervan is voortdurend bij te dragen aan een meer efficiënt raamwerk voor franchise.

In het bijzonder is de Code de basis voor het handelen van de nationale franchise verenigingen die lid zijn van de EFF. Hun toelatingseisen en lidmaatschapsvoorwaarden, evenals de toetsing ervan, dienen in overeenstemming te zijn met de standaardvoorwaarden van de Code. De Code is in zijn geheel bindend voor alle EFF-leden en de daarbij aangesloten leden. Deze Code wordt ondersteund door alle EFF-leden die zich verbinden om de Code in hun eigen land te promoten, te interpreteren en toe te passen. Iedere vereniging garandeert dat de Code publiekelijk beschikbaar is, in het bijzonder voor eenieder die zich met franchise gaat bezighouden.

Nationale Franchise Verenigingen die lid zijn van de EFF mogen aan de Europese Erecode extensies of een nadere uitleg toevoegen op voorwaarde dat deze niet afwijken van de code of leiden tot een verkeerde uitleg van de Code.

De EFF vertegenwoordigt de gehele franchisesector vanuit de verschillende invalshoeken en behartigt de belangen van de franchise netwerken, bestaande uit franchisegever en zijn franchisenemers, ten overstaan van overheidsinstellingen, de samenleving en de consumenten.

De Europese Erecode inzake Franchising is oorspronkelijk geschreven in 1972 door vooraanstaande franchise organisaties, alle lid - oprichter van de EFF. De Code weerspiegelt de ervaring in goed gedrag van franchisegevers en franchisenemers in Europa. In 1992 is de Code herzien teneinde de evolutie van franchising weer te geven alsmede om tegemoet te komen aan ontwikkelingen in Europese regelgeving.

De Code is in 2016 opnieuw aangepast teneinde daarin voorzieningen te integreren die een weerspiegeling zijn van ervaringen tussen franchisegevers en franchisenemers in de markten van de EFF-leden. Ook werd zo tegemoet gekomen aan de aanbevelingen van de Europese Commissie inzake zelfregulering. De Code zal verdere franchise ontwikkelingen stimuleren. Met een zekere regelmaat zullen er aanpassingen in worden verwerkt om zo relevant te blijven in een zich steeds verder ontwikkelende sector.

De EFF is er, op basis van haar ruim 40 jarige ervaring als de enige stem van franchise in Europa, van overtuigd, dat stevige zelfregulering de meest geschikte en flexibele wijze is voor regulering van de Europese franchisesector. Op deze basis heeft franchise wezenlijk bijgedragen aan de bevordering van moderne vormen van onafhankelijk ondernemerschap in het Midden- en Kleinbedrijf met de daarbij behorende werkgelegenheid op de Europese markten.

De EFF is een niet op winst gerichte internationale vereniging, opgericht in 1972. Ze is geregistreerd in Brussel en heeft aldaar een permanent secretariaat. Haar leden zijn toegelaten nationale franchise verenigingen van landen die vallen onder de statutaire bepalingen van de EFF.

De belangrijkste rol van de EFF is het bevorderen van de erkenning van de Code om aldus de ontwikkeling van fatsoenlijke en eerlijke franchising binnen de EU te verzekeren.

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.

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

- "geheim" betekent dat de knowhow 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 veelbetekenend en nuttig is voor de franchisenemer voor het gebruik, de verkoop of doorverkoop van goederen of diensten;
- "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.

2. Algemene principes

2.1. De franchisegever

De franchisegever is in de markt de initiatiefnemer en de beschermer op lange termijn van een franchisenetwerk, bestaande uit de franchisegever en zijn individuele franchisenemers.

2.2. De verplichtingen van de franchisegever

De franchisegever

- dient gedurende minstens 1 jaar een zakelijk concept met succes te hebben toegepast op de relevante markt in tenminste één testzaak, alvorens een franchisenetwerk te beginnen op die markt;
- dient de eigenaar te zijn of gerechtigd tot het gebruik van de door het netwerk te gebruiken handelsnaam, handelsmerk of andere onderscheidende kenmerken;
- dient te onderkennen dat zijn franchisenemers zelfstandige ondernemers zijn en niet ondergeschikt zoals werknemers;
- dient de individuele franchisenemer aanvangsopleiding te geven en voortdurende commerciële en/of technische ondersteuning gedurende de gehele duur van de overeenkomst;
- dient het recht op het gebruik van de overgedragen of beschikbaar gestelde knowhow te verlenen; voor het onderhoud en de ontwikkeling daarvan is de franchisegever verantwoordelijk;
- dient het overdragen of beschikbaar stellen van de knowhow aan de franchisenemer mogelijk te maken met afdoende middelen, informatie en training; voorts is hij verantwoordelijk voor de controle op het juiste gebruik van die knowhow;
- dient de feedback van informatie van franchisenemers aan te moedigen met als doel de overgedragen en/of ter beschikking gestelde knowhow te onderhouden en verder te ontwikkelen;
- dient in de precontractuele, contractuele en postcontractuele fase van zijn relatie met franchisenemers te pogen om ieder verkeerd gebruik van, of de overdracht van de knowhow aan concurrerende formules te voorkomen teneinde benadeling van de belangen van de formule te vermijden;
- dient op passende wijze te investeren in middelen, zowel financiële als personele, ter promotie van zijn merk en deel te nemen aan onderzoek en innovatie ter verzekering van de ontwikkeling en continuïteit op de lange termijn van zijn concept;
- dient toekomstige individuele franchisenemers te informeren over zijn "commerciële en/of verkoop beleid" via het internet;
- dient de belangen van de formule te bewaken bij de ontwikkeling van zijn online commerciële en/of verkoopbeleid;

2.3. De verplichtingen van de individuele franchisenemer

De franchisenemer

- dient de verplichting te accepteren loyaal mee te werken aan de borging van het succes van het netwerk waarbij hij zich welbewust als een geïnformeerde en volledig onafhankelijke ondernemer heeft aangesloten;
- dient zich in hoge mate in te spannen voor de groei van het gefranchiseerde bedrijf en het onderhouden van de gemeenschappelijke identiteit en reputatie van het franchisenetwerk;
- is verantwoordelijk voor zijn personeel en financiële middelen die hij aanwendt in zijn franchise onderneming en voor zijn daden als onafhankelijk ondernemer t.o.v. derde partijen binnen zijn franchise onderneming;
- dient loyaal te handelen t.o.v. alle franchisenemers van het netwerk en t.o.v. het netwerk zelf;
- dient de franchisegever controleerbare bedrijfsgegevens te overleggen die het mogelijk maken de ontwikkeling te beoordelen en tevens de financiële verslaggeving, noodzakelijk voor effectieve management begeleiding;
- zal de franchisegever toestaan zich er van te verzekeren dat de franchisenemer de producten en/of diensten op zodanige wijze levert aan consumenten - klanten dat de kwaliteit en het imago van het concept wordt behouden;
- dient zijn verantwoordelijkheid als volledig zelfstandig ondernemer ten opzichte van de consument - klant te erkennen;
- dient de knowhow en andere wezenlijke informatie met betrekking tot de franchise, verstrekt door de franchisegever, niet aan derden bekend te maken, noch gedurende, noch na afloop van de franchiseovereenkomst.

2.4. De voortdurende verplichtingen van beide partijen

Partijen

- dienen het imago en de reputatie van de formule te waarborgen bij de exploitatie van hun ondernemingen;
- dienen goede trouw en billijkheid te betrachten in het handelen ten opzichte van elkaar. De franchisegever en de individuele franchisenemer dienen schriftelijk aanzegging te doen bij iedere overtreding van de contractuele bepalingen en, wanneer mogelijk, elkaar een redelijke termijn te gunnen om (zijn) hun verplichtingen alsnog na te komen;
- dienen de vertrouwelijkheid van de aan elkaar ter beschikking gestelde informatie, die van belang is voor het franchise concept, te respecteren;
- dienen klachten, grieven en geschillen te goeder trouw op te lossen door middel van oprechte, redelijke en rechtstreekse communicatie en onderhandeling;
- dienen, als ze er niet in zijn geslaagd een geschil d.m.v. directe onderhandelingen op te lossen, zich, indien dat passend is, te goeder trouw te wenden tot mediation alvorens over te gaan naar de gewone rechter of arbitrage die is goedgekeurd door de landelijke organisatie die bij de EFF is aangesloten.

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 binnen redelijke tijd vóór het sluiten van deze bindende overeenkomst, een exemplaar van deze Erecode worden verstrekt of een toegangsmogelijkheid naar een openbaar kanaal (website) en volledige en correcte schriftelijke informatie en documentatie met betrekking tot de franchiseverhouding.

3.4. De kandidaat franchisenemer is zelf verantwoordelijk voor het zorgvuldig analyseren van de inhoudelijke informatie m.b.t. de franchise relatie, inclusief de mogelijkheid adequaat professioneel advies in te winnen, alvorens de franchiseovereenkomst te tekenen.

3.5. De kandidaat franchisenemer zal i.v.m. zijn selectie als franchisenemer waarheidsgetrouw en transparant zijn bij het verstekken van informatie over zijn ervaring, zijn financiële mogelijkheden, zijn opleiding, achtergrond en andere informatie die belangrijk is voor de franchise relatie.

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

- voorafgaand aan het tekenen van een Voorovereenkomst zal de individuele kandidaat-franchisenemer schriftelijke informatie ontvangen over het doel ervan en betreffende alle vergoedingen 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 worden terugbetaald 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 vertrouwelijkheid opleggen ter bescherming van zijn knowhow 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 gefranchiseerde bedrijf te exploiteren.

5. De franchiseovereenkomst

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

5.2. De overeenkomst dient de industriële en intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever te beschermen alsook de gemeenschappelijke identiteit, reputatie en belangen van de franchiseformule te waarborgen.

5.3. Franchisegevers verplichten zich om alle contracten en overeengekomen regelingen die in verband staan met de franchiserelatie aan franchisenemers schriftelijk aan te bieden in de officiële taal van het land waar de individuele franchisenemer is gevestigd of in een taal waarvan de franchisenemer formeel heeft aangegeven die te beheersen. Voorts zullen de getekende overeenkomsten direct aan de individuele franchisenemer ter hand worden gesteld.

5.4. De franchiseovereenkomst dient ondubbelzinnig te vermelden welke de respectieve rechten en verplichtingen 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 intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever op zijn merken, logo's et cetera, die dienen te worden

vastgelegd voor een periode die minimaal even lang is als de duur van het franchisecontract;

- 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 en vervolg franchise-investeringen te amortiseren;
- de gronden waarop, evenals de termijn waarbinnen partijen elkaar informeren ten behoeve van een verlenging van de overeenkomst;
- de voorwaarden waaronder de individuele franchisenemer het gefranchiseerde bedrijf mag verkopen of overdragen als een "going concern" en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit kader;
- bepalingen in verband met het gebruik van onderscheidende tekens, handelsmerk, dienstmerk, handelsnaam, gevelreclame, logo of andere onderscheidende herkenningstekens van de franchisegever;
- 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. De Erecode en master franchise concepten

Deze Erecode is van toepassing op de relatie tussen de franchisegever en zijn individuele franchisenemers en eveneens op die tussen de master-franchisenemer en zijn

individuele franchisenemers.

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

Nederlandse extensies: de 10 bulletpoints

De in artikel 3.3 genoemde informatie en documentatie behelzen:

1. informatie met betrekking tot het bedrijf en de financiële positie van de Franchisegever *1;
 2. de bij de franchiseorganisatie betrokken personen *2;
 3. het aangeboden franchise-concept inclusief, indien van toepassing, gegevens omtrent de pilotvestiging;
 4. een compleet en recent overzicht van aangesloten franchisenemers, hun vestigingsadressen, telefoonnummer 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 brancheorganisaties en/of van de Nederlandse 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 en het e-commerce beleid.
- 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 e-commerce ontplooiën.



Nederlandse Franchise Vereniging
Vaartweg 180, 1217 SZ Hilversum
T: 035 624 23 00
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