



FRANCHISE & RECHT

INFORMATIEBRON

jaargang 1 | juli 2015 | nr. 1

Voorwoord

Voor u ligt de eerste aflevering van het tijdschrift *Franchise & Recht informatiebron*. *Franchise & Recht informatiebron* gaat u periodiek raadgevend informeren over de stroom aan juridisch nieuws over 'business format franchise', de franchise samenwerking, franchise rechtspraak en de betrokken rechtsgebieden.

Het economisch belang van franchise als samenwerkingsvorm om op efficiënte wijze producten en diensten aan te bieden, maakt nadrukkelijk onderdeel uit van ons bedrijfsleven en blijft in betekenis toenemen. Franchise is recentelijk steeds meer in het nieuws. Verwonderlijk is dat niet: in 2014 is de politiek en het ministerie van Economische Zaken zich nadrukkelijk met franchise gaan bemoeien. Op 16 juni 2015 werd de consultatieversie van de nieuwe Nederlandse Franchise Code (NFC) gepresenteerd aan de gehele franchisesector.

De frequentie van franchise nieuwsbrieven neemt toe en ook de gewone media, zoals landelijke dagbladen besteden vaker aandacht aan kwesties en nieuws op franchisegebied. Vakliteratuur op het gebied van franchise en recht of franchiserecht is evenwel schaars.

De redactie is van mening dat het tijdschrift *Franchise & Recht* als informatiebron in deze behoefte zal voorzien. Naast de actualiteit op het gebied van franchising, de franchise rechtspraak, draagt de informatie over franchiserecht en specifieke (franchise) wet- en regelgeving in het buitenland bij tot een betere begripsvorming over franchise als strategische samenwerkingsvorm.

INHOUD

Voorwoord <i>Mr. H.G.A.J. Janssen</i>	
rechtspraak Kroniek jurisprudentie franchiserecht, tweede helft 2014 <i>Mr. Th.R. Ludwig en Mr. A.W. Dolphijn</i>	3
wet- en regelgeving Franchising in België: ervaringen met de Belgische "Franchisewet" <i>Mr. M.J.M. Vromans</i>	10
Bijlage bij "Franchisewet"	15
Colofon	16

Zowel in kort geding, als in bodemprocedures wordt er veelvuldig geprocedeerd. De kroniek jurisprudentie franchiserecht gaat u periodiek informeren over een selectie van uitspraken aangaande specifieke onderwerpen over de franchisesamenwerking.

In de eerste kroniek over rechtspraak van de tweede helft 2014 geven de heren Th.R. Ludwig en A.W. Dolphijn een helder overzicht over hoe de gewone- en Voorzieningenrechter oordeelt over bijvoorbeeld prognosekwesties en het einde van franchiseovereenkomsten.

De tweede bijdrage van de heer M. Vromans gaat over de ervaringen met de "Belgische Franchisewet": Wet van 19 december 2005 betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten. Deze "Belgische Franchisewet" trad op 1 februari 2006 in werking en is met ingang van 31 mei 2014 op onderdelen

gewijzigd. Vromans gaat uitvoerig in op de inhoud van deze wet en de betrokken rechtspraak. Hij geeft op inzichtelijke wijze aan welke ervaringen zijn opgedaan met deze wet.

Wat opvalt is dat in landen en staten waar specifieke franchise wetgeving bestaat, deze wetgeving, uitzonderingen daargelaten, zich beperkt tot de disclosure-wetgeving. Deze voorhanden (bestaande) disclosure wetgeving regelt, in meer of mindere mate gedetailleerd, de informatieverstrekking aan de kandidaat franchisenemer in de precontractuele fase aangaande de franchise formule en de samenwerking.

Actualiteit

Inmiddels is de consultatieversie van deze Nederlandse Franchise Code met toelichting verschenen. Deze NFC beoogt de zelfregulering in de gehele franchisesector te versterken en is geen formele wetgeving.

De NFC beschrijft wat franchisegevers en franchisenemers in hun samenwerking mogen verwachten en geeft aan hoe zij rekening dienen te houden met elkaars individuele ondernemersbelangen.

Op 19 juni 2015 heeft minister Kamp bij brief (kenmerk DGBI-O / 150811423) de Tweede Kamer geïnformeerd over de voortgang in het proces van versterking van zelfregulering in de franchisesector.

De consultatieperiode van het eerste concept NFC loopt tot en met 28 juli 2015 en is kort. De commissie gaat vervolgens de reacties van de franchisesector verwerken, waarna het eindresultaat op 3 september 2015 wordt gepresenteerd.

Daarnaast wordt de naleving van de Franchise Code straks geborgd door een nieuwe onafhankelijke en kosteneffectieve manier van geschilbeslechting. Informatie over deze toegankelijke vorm van geschilbeslechting en de beoogde implementatieregeling van beide noviteiten is helaas nog niet beschikbaar.

De centrale vraag die beantwoord dient te worden, is of de Nederlandse Franchise Code in combinatie met de nieuwe geschillenregeling straks gaat voldoen, lees: ten goede komt aan de bestaande franchisepraktijk en gedragen kan worden door de franchisesector. De conceptversie van de Nederlandse Franchise Code is vooralsnog niet geënt op een breed draagvlak.

Zolang het totaal palet van maatregelen ontbreekt, is de acceptatie van een nieuwe vorm van zelfregulering door de franchisesector niet vanzelfsprekend. De commissie, geflankeerd door het ministerie van Economisch Zaken, dient een set maatregelen te formuleren die een positieve impact heeft op de franchise samenwerking en het economische model van 'business format franchise' niet mag belemmeren.

Ik bedank de heren Dolphijn, Ludwig en Vromans voor hun bijdragen aan deze eerste aflevering. ●

Mr. H.G.A.J. Janssen, eindredacteur

rechtspraak

Kroniek jurisprudentie franchiserecht, tweede helft 2014

Mr. Th.R. Ludwig
Mr. A.W. Dolphijn

In de tweede helft van vorig jaar is er weer veelvuldige geprocedeerd over franchiseovereenkomsten. Met name ook in kort geding.

Een selectie van interessante uitspraken in dat verband volgt hierna.

Prognoses

Het Paalman arrest (HR 25 januari 2002, ECLI:NL:HR:2002:AD7329) is nog steeds een van de relevante Hoge Raad-uitspraken. Echter, het leerstuk is nog steeds in ontwikkeling en wordt steeds verder uitgekristalliseerd.

De voorvraag is of er wel een prognose vertrekt is door de (aspirant) franchisegever. Als dat niet het geval is, dan faalt uiteraard ook het beroep van de franchisenemer op dwaling omtrent die prognose.

Vorenstaande vraag kwam aan de orde in een tussenvonnis van 17 september 2014 van de rechtbank Amsterdam (ECLI:NL:RBAMS:2014:6732). In dit vonnis heeft de rechtbank zich gebogen over de vraag of de franchisenemer zich terecht had beroepen op dwaling bij het aangaan van de franchiseovereenkomst wegens het verstrekken van een onjuiste prognose. De franchisenemer wijst op een PowerPointpresentatie van de franchisegever waarin onder meer staat dat het een beproefd franchiseconcept betreft en er sprake is van lage investering en hoog rendement. Op een tweetal overzichten die zijn afgedrukt op briefpapier van de franchisegever is te lezen "Gemiddelde omzet (...) € 58.350" en "Topomzet (...) € 102.600". De rechtbank is (nog) niet overtuigd dat er een prognose verstrekt is en draagt de franchisenemer op te bewijzen dat er een prognose verstrekt is zoals franchisenemer stelt.

Uit voornoemd Paalman-arrest blijkt overigens dat de franchisegever ook geen verplichting heeft om een prognose af te geven. Echter, op de franchisegever rust wel een

mededelingsplicht, indien de hij een prognose verstrekt waarvan hij weet dat deze fouten bevat.

De kantonrechter te Den Haag oordeelde op 11 november 2014 (2650159 RL EXPL 13-40354) over de vraag of een beroep op dwaling bij het aangaan van een huur- en dealerovereenkomst slaagt, welke laatste overeenkomst feitelijk als een vorm van franchiseovereenkomst gezien kan worden. De franchisenemer was bij het sluiten van de overeenkomst uitgegaan van bedrijfsgegevens van een andere gelijksoortige onderneming die voorheen in het gehuurde gehuisvest was. Omdat de franchisegever toen niet als zodanig fungeerde, had de franchisegever de vraag naar de historische bedrijfsgegevens doorgeleid aan de voorgaande exploitant. Het antwoord daarop werd rechtstreeks doorgeleid aan de aspirant franchisenemer, die daarop de (franchisegever)overeenkomst aanging. De kantonrechter oordeelde dat de inhoud van de inlichtingen niet aan de franchisegever kon worden toegerekend. Anders gezegd, er was geen sprake van een prognose die door de franchisegever afgegeven was. Uit het arrest van de Hoge Raad van 1 februari 2013 (ECLI:NL:HR:2013:BY3129) volgt dat voor een succesvol beroep op dwaling de inlichtingen niet rechtstreeks van de wederpartij afkomstig hoeven te zijn, maar ook via een omweg bij de dwalende terecht kunnen komen. Wel dienen het steeds inlichtingen van de wederpartij te zijn. Daar lijkt in onderhavige geval geen sprake van te zijn. Verder komt de vraag op of de betreffende inlichting wel als prognose kan worden gekwalificeerd. Dat lijkt niet het geval, nu slechts historische bedrijfsgegevens zijn overgelegd. Bovendien wordt de juistheid van de inlichting niet betwist. Waar het in dit geval om ging was, dat de franchisenemer kennelijk in de veronderstelling was dat de voorgaande onderneming, niet zijnde een franchiseonderneming of filiaal van de franchisegever, eerder verhuisd was naar de eerste etage dan gedacht. De franchisenemer meent dat de franchisegever hier een mededelingsplicht had. Kennelijk betwist de franchisegever deze wetenschap. De kantonrechter oordeelt dan ook dat de onderzoeksplicht van de franchisenemer in relatie tot de inlichtingenplicht van de franchisegever, in dit geval prevaleert.

De Voorzieningenrechter van de rechtbank Rotterdam zette op 6 oktober 2014 (ECLI:NL:RBROT:2014:8), onder verwijzing naar ondermeer het Paalman arrest, kernachtig het beoordelingskader weer van een beroep op dwaling bij onjuiste prognoses. De Voorzieningenrechter betoogt dat volgens vaste jurisprudentie de aard van de franchiseovereenkomst met zich meebrengt dat op de franchisegever de verplichting rust ervoor zorg te dragen dat de aan de toekomstige franchisenemer verstrekte

prognoses deugdelijk zijn. De formulering van het beoordelingskader lijkt samengevat overgenomen te zijn van datgene wat het Gerechtshof te Arnhem op 25 maart 2008 (ECLI:NL:GHARN:2008:BG1402, r.o. 4.3 en 4.4) reeds schetste. De Voorzieningenrechter oordeelt dat voor het beantwoorden van de vraag of aan de franchisenemer een recht op vernietiging van de overeenkomst wegens dwaling toekomt, een onderzoek naar feiten en waarschijnlijk ook bewijslevering vergt. Daarvoor leent een kort geding-procedure zich niet (goed). De Voorzieningenrechter kan dan ook slechts tot het oordeel komen dat vooralsnog onvoldoende aannemelijk is dat het beroep op vernietiging in een bodemprocedure zal slagen.

De franchisenemer kan zich, gezien het voorgaande, geconfronteerd zien met een lastige bewijspositie. In beginsel dient de franchisenemer te bewijzen of de verstrekte prognose ondeugdelijk is. Nu de prognose dient te berusten op een deugdelijk (markt- en vestigingsplaats) onderzoek zal de franchisenemer doorgaans niet exact weten waarop de franchisegever haar prognose gebaseerd heeft, anders dan hetgeen uit de verstrekte prognose blijkt.

In het vonnis van de rechtbank Amsterdam van 17 september 2014 (ECLI:NL:RBAMS:2014:6732) overwoog de rechtbank dat het niet behalen van een omzetprognose op zichzelf niet betekent dat de prognose onjuist moet worden geacht, maar dat in het onderhavige geval er sprake is van een uitzonderlijk groot verschil tussen de omzetprognose en de door zes andere franchisenemers behaalde omzet. Indien de rechtbank toekomt aan beantwoording van de vraag of de omzetprognose al dan niet juist is geweest, heeft de franchisenemer met het vorenstaande voldaan aan haar stelplicht ten aanzien van de onjuistheid van de omzetprognose en zal de franchisegever in de gelegenheid worden gesteld aan te tonen dat de omzetprognose is gebaseerd op deugdelijk (markt- en vestigingsplaats-) onderzoek, aldus het oordeel.

Op 2 juli 2014 oordeelde de rechtbank Amsterdam (ECLI:RBAMS:2014:3831) dat, ondanks dat een franchisenemer slechts 60% van de geprognosticeerde omzetten behaalde, er geen sprake was van een ondeugdelijke prognose. In relatie tot het hiervoor aangehaalde vonnis van dezelfde rechtbank is het opmerkelijk dat de afwijzing van de vorderingen met name wordt gemotiveerd doordat de franchisenemer zijn stellingen onvoldoende zou hebben onderbouwd en niet wist te bewijzen. De ondeugdelijkheid van de prognose kon hier dus niet vastgesteld worden. Kennelijk acht de rechtbank het voor de beoordeling van de stelplicht van de franchisenemer van belang of de

omzet van meerdere franchisenemers achterblijft bij de prognose.

Een voorbeeld van een prognosekwestie waarbij ondeugdelijkheid vastgesteld was, is de zaak die leidde tot het bodemvonnis van 3 december 2014 van de rechtbank Noord-Holland (ECLI:NL:RBNHO:2014:11564). Het betrof een C1000 franchisenemer die jarenlang met succes een C1000 supermarkt exploiteerde. Doordat Jumbo in 2012 concurrent C1000 overnam, zijn in overleg met de mededingingsautoriteit de verhuurrechten van een aantal C1000 supermarkten overgedragen aan bijvoorbeeld Albert Heijn. Jumbo kondigde voorts aan dat de C1000 formule op enig moment zou ophouden te bestaan. Albert Heijn heeft daarop de betreffende C1000 ondernemer een franchiseovereenkomst aangeboden, zodat er op het vestigingspunt een Albert Heijn supermarkt zou komen. De franchiseovereenkomst van Albert Heijn was onder hoge (tijds)druk voorgelegd aan de franchisenemer. Onderdeel van het aanbod was een prognose van de omzet die de franchisenemer zou moeten kunnen behalen onder de Albert Heijn formule. Ten aanzien van de voorgehouden prognose staat vast dat Albert Heijn deze gebaseerd had op de omzet onder de C1000 formule. De omzet zou volgens de prognose onder de Albert Heijn formule eerst iets afnemen, maar na drie jaar weer op het niveau van de exploitatie onder de C1000 formule uitkomen. Die redenering is volgens de rechtbank onzorgvuldig en ondeugdelijk. Onduidelijk is onder meer hoe de prijsgerichtheid van de C1000 formule zich hier manifesteert ten opzichte van de servicegerichte formule van Albert Heijn. Dit had kennelijk wel door Albert Heijn meegenomen moeten worden bij de totstandkoming van de prognose. Gebleken was namelijk dat Albert Heijn aanvankelijk een veel lagere omzet inschatte onder de Albert Heijn formule, maar dit enkel en alleen naar boven aanpaste omdat de franchisenemer onder de C1000 formule meer omgezet behaalde dan Albert Heijn verwacht had. Deze initiële prognose was de franchisenemer overigens onthouden. De uiteindelijk aan de franchisenemer voorgehouden prognose was derhalve niet gebaseerd op deugdelijk (markt- en vestigingsplaats-) onderzoek.

Franchisegevers sluiten vaak de aansprakelijkheid voor een ondeugdelijke prognose uit. Dit gebeurt soms expliciet, maar soms ook door de franchisenemer te verplichten tot een eigen onderzoek. In voorgaande kwestie van de franchisenemer die tegen de prognose van Albert Heijn opkwam, verwierp de rechtbank het beroep op de exoneratie, met name gelet op de aan de franchisenemer opgelegde (tijds)druk. Albert Heijn had daarbij aangegeven dat de franchisenemer ook een eigen on-

derzoek moest doen en er geen rechten ontleend konden worden aan de prognose. De rechtbank gaat voorbij aan de uitsluiting van de aansprakelijkheid (exoneratie) voor de onjuiste of ondeugdelijke prognose. De mededeling van Albert Heijn dat de prognose uiterst zorgvuldig opgesteld was, alsmede de tijdsdruk, maken dat een beroep op haar exoneratie Albert Heijn niet kan baten. In redelijkheid kon, gegeven de omstandigheden, niet van de franchisenemer verwacht worden dat die een eigen onderzoek zou doen.

Formulewijziging (en concurrerende formules)

Het opdringen van een andere franchiseformule door de franchisegever kwam in voorgaande twee uitspraken reeds aan de orde.

Ook in een andere zaak kwam dit aan de orde. In deze zaak (zaak- en rolnummer C/13/564731/KG ZA 14/592) vorderde een C1000 franchisenemer dat hij juist wel kon opteren voor een andere franchiseformule, te weten de Jumbo formule, omdat de franchisenemer dan de betalingsachterstand aan de franchisegever (sneller) kon inlopen. Het concern van C1000 was immers overgenomen door Jumbo, zodat zulks gevorderd kon worden, aldus de franchisenemer. De franchisenemer vordert dan ook om Jumbo/C1000 te veroordelen tot de benodigde medewerking tot ombouw naar de Jumbo-formule te faciliteren. Door de ombouw naar de Jumbo-formule (en de uitbreiding van 2.700 m² naar 3.500 m²) zou de franchiseonderneming winstgevend gemaakt kunnen worden, aldus de franchisenemer. Echter, Jumbo/C1000 weigert. De Voorzieningenrechter oordeelt dat Jumbo/C1000 als franchisegever niet tekortschiet en dat Jumbo/C1000 niet verplicht kan worden tot de ombouw (en uitbreiding).

De Voorzieningenrechter van de rechtbank te Utrecht oordeelde op 14 oktober 2013 (ECLI:NL:RBGEL:2013:4258) over Welkoop- en BoerenBondwinkels, die dezelfde formule hanteren. De franchisegever(s) bestaan uit samenwerking tussen twee partijen. Deze twee zijn bezig de samenwerking te ontvlechten. Onder meer het merk "BoerenBond" rust bij de partij die de Welkoopwinkels faciliteerde. Deze partij kwam op tegen het gebruik van dit haar toekomstige merkenrecht door de BoerenBondwinkels. De Voorzieningenrechter oordeelt dat, nu niet kan worden vastgesteld dat een oplossing in de vorm van het verdergaan van de Welkoopwinkels enerzijds en de BoerenBondwinkels anderzijds geheel van de baan is, het de vraag is of de partij zijdens BoerenBond gedurende deze ontvlechting gebruik mag blijven maken van het merk

"BoerenBond". In dat kader dient een belangenafweging plaats te vinden. De Voorzieningenrechter oordeelt voorts dat dit voortgezet gebruik weliswaar – hoe ongelukkig ook – er toe zal leiden dat er tijdelijk gedurende zekere tijd en in afwachting van de uitkomst van de ontvlechtingsonderhandelingen twee ketens onder dezelfde naam en hetzelfde merk "BoerenBond" zullen bestaan, maar dit acht de Voorzieningenrechter minder schadelijk en onaanvaardbaar dan dat zijdens BoerenBond het gebruik van de handelsnaam en het merk "BoerenBond" thans dient te stoppen met een gerede kans dat zij die vervolgens weer mag gaan voeren/gebruiken. Dit zou het onderhandelingsproces over de ontvlechting ook overigens doorkruisen op een wijze die, mede gelet op de historie van de samenwerking, naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid thans niet aanvaardbaar is.

Een geval dat daar ogenschijnlijk op lijkt, maar toch wezenlijk anders is, is het geval waarbij franchisenemers van de drogisterij formules DA, verenigd in een coöperatie, opkwamen tegen de uitrol van een andere DA formule door een zustermaatschappij van de franchisegever, waarbij gebruik gemaakt werd van de exclusieve intellectuele eigendomsrechten die vergeven waren aan de leden van de coöperatie, althans de bestaande franchisenemers. Deze "nieuwe" DA formule had onder meer het karakter van "hard franchising", terwijl de bestaande formule "soft franchising" was. De coöperatie had een mantelovereenkomst gesloten met DA waarin afspraken neergelegd waren over de ontwikkeling van de DA formule. Met de uitrol van de concurrerende DA formule door de zustermaatschappij van DA, werd kennelijk getracht de nakoming van de afspraken met de coöperatie over de ontwikkeling van de DA formules te omzeilen. In het tussenvonnis in dit kort geding van de Voorzieningenrechter van de rechtbank Gelderland van 19 juni 2014 (ECLI:NL:RBGEL:2014:3887), is geoordeeld dat, conform het gevorderde, DA in strijd met de mantelovereenkomst. De Voorzieningenrechter geeft op 19 november 2014 een eindoordeel (ECLI:NL:RBGEL:2014:7700) en overweegt dat de mantelovereenkomst tussen DA en de coöperatie niet kan worden opgezegd of ontbonden. Dit is in beginsel in strijd met de contractsvrijheid van partijen, aldus de Voorzieningenrechter. Volgens vaste jurisprudentie (HR 3 december 1999, NJ 2000, 120 en HR 28 oktober 2011, NJ 2012, 685) kunnen de eisen van redelijkheid en billijkheid in verband met de aard en inhoud van de overeenkomst en de omstandigheden van het geval daarom meebrengen dat opzegging toch mogelijk is, indien een voldoende zwaarwegende grond voor opzegging bestaat. Uit diezelfde eisen kan, eveneens in verband met de aard en inhoud van de overeenkomst en

de omstandigheden van het geval, voortvloeien dat een bepaalde opzegtermijn in acht moet worden genomen of dat de opzegging gepaard moet gaan met een aanbod tot het betalen van een (schade)vergoeding. Kortom, de vorderingen van de coöperatie wordt afgewezen.

De einduitspraak in de DA kwestie is in die zin wezenlijk anders dan de kwestie over Boerenbond en Welkoop omdat in het eerste geval geen sprake was van een vrijwillige ontvlechting en in het tweede geval wel. Dit maakt de uitspraak in de DA zaak lastig te billijken. Er is dan ook hoger beroep aange tekend waar halsreikend naar uitgekoken wordt.

In de tijd tussen voornoemd tussenvonnissen en eindvonnissen in deze kort gedingprocedure, is er op 5 september 2014 nog een ander kort gedingvonnis bij de rechtbank Overijssel (ECLI:NL:RBOVE:2014:4692) geveld in verband met de ontwikkelingen bij DA. Daar was aan de orde dat een leverancier meende goede gronden te hebben om te vreezen dat DA, gezien haar voorgenomen uitrol van de concurrerende DA formule door de zustermaatschappij van de franchisegever, de verplichtingen tot betalingen uit de reeds geëindigde leveringsovereenkomsten niet meer zou nakomen. Er werd onder meer staking van de uitrol gevorderd. De Voorzieningenrechter oordeelt dat, gezien het voorlopige verbod tot verdere uitrol van de tweede DA formule van de zustermaatschappij van DA en het daarmee ontbrekende spoedeisende belang, alsmede gezien de onbepaaldbaarheid van het gevorderde, de vordering afgewezen moet worden.

De Voorzieningenrechter van de rechtbank te Maastricht wees op 30 juni 2014 een vonnis (ECLI:NL:RBLIM:2014:5891) in verband met een overname van een exclusief leveringscontract, dat de franchisegever met een leverancier gesloten had. De koper van leveringscontract was overigens een concurrerende franchiseorganisatie. De franchisegever had een leveringsovereenkomst gesloten met een bepaalde leverancier, waarbij de franchisegever er voor instond dat de franchisenemers exclusief zouden inkopen bij de leverancier. De franchisegever kon zulks van de franchisenemers verlangen, omdat de leveringsovereenkomst bepaalde dat de franchisegever een leverancier kan aanwijzen bij wie exclusief ingekocht moet worden. De leverancier heeft voorts haar activiteiten verkocht en de activa daartoe overgedragen, inclusief de leveringsafspraken met de franchisegever en de franchisenemers. De koper exploiteerde twee franchiseformules die concurreerde met de franchiseformule van de franchisegever. De franchisegever heeft daarop haar franchisenemers aangegeven niet meer verplicht te hoeven

inkopen bij de (nieuwe) leverancier, maar bij weer een andere leverancier te kunnen inkopen. De koper vordert in kort geding de franchisegever te gebieden een aanwijzing aan haar franchisenemers te zenden om verplicht in te kopen bij de koper van de leveranciersdiensten. De Voorzieningenrechter oordeelt dat er sprake is van schuldeisersverzuim, nu de koper niet aangetoond heeft dat de mogelijkheid tot plaatsing van telefonische bestelling volgens het leveringscontract nagekomen werd. Daarmee kan de Voorzieningenrechter zich inleven met het kennelijke betoog van de franchisegever om zich de belangen van haar franchisenemers aan te trekken. Daarbij komt dat de Voorzieningenrechter, op aangeven van de franchisegever, overweegt dat de leveringsovereenkomst mogelijk in strijd is met artikel 6 van de Mededingingswet en met artikel 5 lid 1 aanhef en onder 1 van de EU-Verordening 330/2010, en er dus sprake is van een nietige leveringsovereenkomst, althans een nietige exclusieve afnameverplichting van de franchisenemers. De vordering wordt afgewezen.

Het is jammer dat de Voorzieningenrechter geen oordeel velt over de concurrentiepositie van de franchisegever en de franchisenemers ten opzichte van de positie van de twee concurrerende franchiseformules van de koper van de leveranciersdiensten. Dit zou immers ook een legitieme reden kunnen zijn voor de franchisegever om de leveringsovereenkomst niet na te komen.

Het fundamentele kenmerk van "hard franchising", zoals in voornoemde geschil met DA aan de orde was, is de relatief beperkte vrijheid van de franchisenemer. Illustratief is de uitspraak van de rechtbank Noord Holland in een kort geding van 11 september 2014 (ECLI:NL:RBNHO:2014:9474). Daar is geoordeeld over de vordering van een Albert Heijn franchisenemer die van Albert Heijn eiste dat Albert Heijn meewerkt aan het installeren van een zogenaamde Ageviewer. Een Ageviewer is een systeem voor de controle van de leeftijd van klanten die leeftijdgebonden producten willen kopen, zoals alcoholische dranken en tabak. Albert Heijn heeft aangegeven dat het bestaande systeem weliswaar niet 100% effectief is, maar daar staat tegenover dat er ook geen wettelijke plicht is om Ageviewer in te voeren. Ook meent Albert Heijn dat Ageviewer op gespannen voet staat met de verplichtingen uit de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp). Verder wijst Albert Heijn op het ketenbelang en de belangen van de andere franchisenemers. De rechter volgt Albert Heijn in haar betoog en is van mening dat onderhavige kwestie gezien de aard van de franchiserelatie (in het kader van de "hard franchise" formule), collectief en uniform met de franchisenemers

geregeld dient te worden. De Voorzieningen rechter volgt de visie van Albert Heijn en wijst de (reconventionele) vordering af.

Huurovereenkomst en franchising

In aansluiting op het vorige onderwerp, deed zich ook een discussie voor over concurrerende franchiseformules, maar dan in de dimensie van huurovereenkomsten.

Op 15 juli 2014 is er door de rechtbank Noord-Holland in kort geding (ECLI:NL:RBNHO:2014:9635) een interessante uitspraak gedaan over het beconcurreren van een supermarkt door de eigen verhuurder. Aan de orde was de situatie waarbij de verhuurder (te weten Deen) een supermarktbedrijfsruimte verhuurde aan Jumbo Supermarkten die in het gehuurde een Jumbo supermarkt exploiteerde. Deen is voorts in de directe nabijheid van deze bedrijfsruimte een eigen Deen supermarkt gaan exploiteren. De Voorzieningenrechter oordeelde dat het concurrerende handelen van de verhuurder in beginsel gesanctioneerd dient te worden en verwijst naar een arrest van de Hoge Raad van 17 december, ECLI:NL:HR:2004:AR2768 (Dunnewind-Schuitema) waar zulks bepaald was. Echter, omdat deze Deen supermarkt geen echte full service supermarkt was, zoals de Jumbo supermarkt dat wel is, maar veelmeer een soort "AH to go", was er van werkelijke concurrentie nauwelijks sprake. Er was derhalve in dat specifieke geval geen sprake van een storing in het huurgenot. Echter, als er werkelijk sprake is van concurrentie door de verhuurder, dan kan hier wel degelijk tegen opgekomen worden. Verder zij opgemerkt dat de huurovereenkomst een non-concurrentiebeding bevatte. Volgens Jumbo hebben partijen daarmee afgesproken dat Deen zich zou onthouden van concurrerende activiteiten. Deen heeft die uitleg gemotiveerd bestreden. Volgens Deen was het slechts de bedoeling dat Jumbo zou worden gevrijwaard van een vordering tot eigen gebruik van de zijde van Deen. Deen wijst erop dat een non-concurrentiebeding niet is overeengekomen en dat Deen, als supermarktketen, zeker een non-concurrentiebepaling niet zou opnemen in de huurovereenkomsten met derden. Jumbo heeft naar het oordeel van de Voorzieningenrechter vervolgens haar uitleg in onvoldoende mate aannemelijk gemaakt. Het beroep op het non-concurrentiebeding wordt daarmee afgewezen.

In een arrest van 18 november 2014, heeft het gerechtshof te Den Bosch (ECLI:NL:GHSHE:2014:4741) zich onder meer gebogen over de vraag of een verhuurder de huur van een bedrijfsruimte mag opzeggen wegens dringend eigen

gebruik, omdat haar dochtermaatschappij een overeenkomst gesloten heeft met een franchiseorganisatie ter exploitatie van de bedrijfsruimte onder de franchiseformule van deze franchiseorganisatie. Het betrof een horecaruimte op een treinstation van de NS. De NS verhuurt via (via Retailbedrijf, het vroegere Servex) op diverse treinstations horecaruimten en heeft kennelijk met Starbucks een overeenkomst gesloten op basis waarvan Starbucks haar franchisenemers de horecaruimten kan doen laten exploiteren. Het hof overweegt dat de verhuurder voldoende aannemelijk heeft gemaakt dat zij bij de exploitatie van winkels en horeca op het treinstation er groot belang bij heeft om door middel van onder meer franchiseformules de exploitatie van de winkels en horecavoorzieningen op de stations, waaronder de verhuurde bedrijfsruimte in kwestie, in eigen hand te nemen. Het hof overweegt in dit verband voorts nog expliciet dat ook gebruik van het gehuurde door een aan verhuurder gelieerde franchisenemer onder eigen gebruik kan worden begrepen. De verhuurder heeft ook aannemelijk gemaakt dat er sprake is van persoonlijk eigen gebruik. Het begrip 'eigen gebruik' omvat ook het in gebruik geven aan een ander, bijvoorbeeld aan een vennootschap waarbij de verhuurder is betrokken, wanneer daardoor het eigen belang wordt gediend. Naar het oordeel van het hof doet zich hier een dergelijke situatie voor. De verhuurder heeft voldoende aannemelijk gemaakt dat zij door het in huur geven van het gehuurde aan Retailbedrijf haar eigen belang dient, zowel wat betreft haar zeggenschap (via Retailbedrijf) als wat betreft het financiële rendement, dat zal bestaan uit door Retailbedrijf aan de verhuurder te betalen huur en uit de exploitatieopbrengst, die indirect zullen bijdragen aan de winst van de verhuurder.

Het gerechtshof Den Haag heeft op 22 december 2014 (ECLI:NL:GHDHA:2014:4103) het kort gedingvonnis in eerste aanleg vernietigd, waarbij - ondanks een forse en langdurige betalingsachterstand van de franchisenemer - de gevorderde ontruiming van het gehuurde afgewezen was. Het gerechtshof stelt vast dat de franchiseovereenkomst tussen partijen mede ziet op het gebruik van een terrein met daarop een wasstraat en een gebouw die dienstig zijn aan de te exploiteren franchiseformule. Het gaat onmiskenbaar om een huurovereenkomst van een bedrijfsruimte, zo al niet in de zin van artikel 7:290 BW, dan toch tenminste in de zin van artikel 7:230a BW. Het gerechtshof verwijst dienaangaande naar het arrest van de Hoge Raad van 11 april 2014 (ECLI:NL:HR:2014, 899). Het gerechtshof is voorshands van oordeel dat beide aspecten van de overeenkomst zo nauw met elkaar samenhangen dat het ene niet zonder het andere kan, waarbij het huurelement in de franchiseovereenkomst niet van on-

dergeschikte betekenis is. Dit betekent dat op, grond van artikel 6:215 BW, de dwingendrechtelijke huurbepalingen op de franchiseovereenkomst van toepassing zijn en dat derhalve ontbinding van de overeenkomst buiten de rechter om niet mogelijk is. Tot zo ver volgt het gerechtshof het vonnis in eerste aanleg. Het gerechtshof acht aannemelijk dat er onder andere sprake is van een forse en langdurige betalingsachterstand. Daarnaast verzaakt de franchisenemer om steeds het wekelijkse aantal wassingen door te geven, waardoor de franchisegever de mogelijkheid wordt ontnomen de hoogte van de franchisevergoeding te berekenen. Dit levert een tekortkoming op in de nakoming van de franchiseovereenkomst tussen partijen. Uitgangspunt is dat iedere wanprestatie grond vormt voor ontbinding van de overeenkomst, tenzij de tekortkoming vanwege haar bijzondere aard of geringe betekenis in de gegeven omstandigheden de ontbinding met haar gevolgen niet rechtvaardigt. Het gerechtshof is van oordeel dat de tekortkoming dusdanig ernstig is dat de bodemrechter naar alle waarschijnlijkheid de franchiseovereenkomst (inclusief de huurovereenkomst) tussen partijen zal ontbinden. Daarom wordt de vordering tot ontruiming van het gehuurde en staking van de exploitatie in dit hoger beroep van het kort geding alsnog toegewezen.

Opschorting

In diverse zaken kwam ook het opschortingsrecht ter sprake. Opschorting is een krachtig zekerheidsrecht dat zowel door de franchisenemer als de franchisegever kan worden gebruikt. Bij opschorting tot nakoming van enige verbintenis tot voldoening van een vordering plaatsvindt, dient immer te worden beoordeeld of er voldoende samenhang bestaat tussen deze vordering en de opschorting.

Indien de franchisegever de leveringen aan de franchisenemer heeft opgeschort, omdat de franchisenemer (de betaling van) de franchise fee heeft opgeschort, dient door de Voorzieningenrechter te worden beoordeeld of de opschorting van de fee het opschorten van leveringen rechtvaardigt. Naar het oordeel van de Voorzieningenrechter van de rechtbank Noord-Nederland op 28 augustus 2014 (ECLI:NL:RBNNE:2014:4715), was dat in het voorgelegde geschil niet het geval. De franchisenemer heeft namelijk terecht aangevoerd dat er onvoldoende samenhang bestaat tussen de vordering van de franchisegever inzake de franchise fee enerzijds en de vordering van de franchisenemer met betrekking tot de levering van de bestelde goederen anderzijds. De door de franchisenemer bestelde goederen worden steeds door hem betaald. Bovendien is de Voorzieningenrechter van oordeel dat de

franchisenemer genoegzaam heeft toegelicht waarom hij meent gerechtigd te zijn tot opschorting van de franchise fee. Tevens acht de Voorzieningenrechter, mede gelet op de afnameverplichting (de franchisegever had zich in 2009 aangewezen als verplichte leverancier) van de franchisenemer bij de franchisegever op straffe van verbeurte van een boete, een leveringsstop een te ingrijpende reactie op het opschorten van de franchise fee. Alles afwegende oordeelt de Voorzieningenrechter dat de franchisenemer zich in dezen terecht op de opschorting van de franchise fee kan beroepen.

Het einde van de franchiseovereenkomst

Het voortijdig stoppen van de franchiseovereenkomst door de franchisenemer heeft tot gevolg dat in beginsel het positieve contractsbelang vergoed dient te worden. Dit was het oordeel van de rechtbank Gelderland in het vonnis van 17 september 2014 (ECLI:NL:RBGEL:2014:6145). De franchisenemer had ten onrechte de franchiseovereenkomst beëindigd, waarop de franchisegever onder meer de franchise fee vorderde voor de resterende looptijd van de franchiseovereenkomst. De rechtbank overwoog dat zulks in beginsel voor toewijzing gereed ligt, zij het dat er een nieuwe franchisenemer inmiddels in de plaats gekomen was, waardoor de schade (het positieve contractsbelang) beperkt werd.

De rechtbank Rotterdam kwam op 12 november 2014 (zaak-/rolnummer: C/10/444000 / HA ZA 14/146) tot het oordeel dat er geen sprake was van onrechtmatigheid van de franchisegever door de franchiseovereenkomst op te zeggen en niet te verlengen voor nog een nieuwe periode van 10 jaar, ook niet in verband met een overeengekomen aanvullende proefperiode. Voorts is er geen sprake van onrechtmatigheid door de franchisenemer geen langere termijn te geven om zijn onderneming te verkopen. Na opzegging van de initiële contractstermijn, had de franchisenemer namelijk beterschap beloofd en derhalve had de franchisegever de franchiseovereenkomst na afloop van de overeengekomen tien jaren, nog verlengd met een periode van 10 maanden. Gedurende deze zogenaamde proefperiode kon de franchisenemer alsnog laten zien dat hij zijn prestaties kon verbeteren. Als dat het geval zou zijn zou de franchiseovereenkomst alsnog wederom voor 10 jaren worden verlengd. Omdat al vrij snel binnen die periode van 10 maanden bleek dat de franchisenemer zijn toezeggingen niet kon waarmaken, heeft de franchisegever al na zes maanden aangegeven dat hij de franchiseovereenkomst niet zal verlengen na de overeengekomen periode van 10 maanden.

Het Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden boog zich over de vraag of, en in hoeverre, na beëindiging van de franchiseovereenkomst, de koopprijs van een geleverde voorraad teruggevorderd kon worden. Zie het arrest van 28 augustus 2014 (ECLI:NL:GHARL:2014:6637). In eerste aanleg betwist de franchisenemer dat de koopsom op grond van de beëindigingsovereenkomst ineens opeisbaar zou zijn. De rechtbank heeft dat verweer gegrond geacht en geoordeeld dat in de overeenkomst niet is bedongen dat de gehele koopsom ineens in zijn geheel opeisbaar is als niet per maand wordt afgelost. De overeenkomst zelf biedt dan ook geen steun aan de vordering tot integrale betaling van de restantkoopsom, aldus de rechtbank en het hof. Het hof voegt daar nog aan toe dat de voorraadkoop wellicht aangemerkt zou kunnen worden als koop op afbetaling. Echter, hieraan zou in de weg kunnen staan dat niet expliciet is overeengekomen dat er na aflevering tenminste twee termijnen verschijnen-, vervroegde opeisbaarheid schriftelijk moet worden bedongen (artikel 7A:1576 b lid 1 in verbinding met artikel 7A:1576 c lid 1 BW). Van huurkoop kan ondanks het eigendomsvoorbehoud geen sprake zijn, nu een akte met plan van regelmatige afbetaling, zoals bedoeld in artikel 7A:1576j BW, ontbreekt.

In een franchiseovereenkomst is afgesproken dat geschillen beslecht worden door arbitrage, te houden in New York, in de Engelse taal, naar het recht van Liechtenstein. De rechtbank van Amsterdam achtte die afspraak geldig. In hoger beroep werd daar anders over gedacht. Zie het arrest van het Gerechtshof Amsterdam van 3 juli 2014, ECLI:NL:GHAMS:2014:2270. Als eerste vraagt het hof zich af of het arbitragebeding onder het recht van Liechtenstein beoordeeld moet worden. Die vraag wordt bevestigend beantwoord in een tussenarrest. Zie Gerechtshof Amsterdam 20 augustus 2013, ECLI:NL:GHAMS:2013:2580. De tweede vraag is of, naar het recht van Liechtenstein, het arbitragebeding ook geldig is. Het recht van Liechtenstein heeft een regel die inhoudt dat een contractuele afspraak ongeldig kan zijn indien er sprake is van "aanzienlijke onevenwichtigheid" tussen de contactspartijen. Het hof stelt voorop dat de franchisenemer als economisch zwakkere partij gezien moet worden tegenover de franchisegever die een multinational is met wereldwijd meer vestigingen dan McDonald's. De financiële middelen, de deskundigheid en economische kracht en macht van de franchisegever gaan die van de franchisenemer verre te boven. De franchisenemer zou, ook indien hij zonder juridische bijstand zijn zaak zou bepleiten, naar de Verenigde Staten moeten reizen om zijn zaak te kunnen verdedigen. De mogelijkheid om gehoord te worden door middel van

een conference call kan volgens het hof niet gelijk worden gesteld met het ter zitting bepleiten van het standpunt. De kosten van de door de franchisegever voorgescreven arbitrageprocedure zijn dan ook veel hoger dan de kosten van een (arbitrage)procedure in Nederland. Dat in de Verenigde Staten en in het Engels moet worden geprocedeerd, is dan ook louter in het voordeel van de franchisegever, nu haar moederbedrijf daar gevestigd is. Het franchisecontract is op dit punt aanzienlijk onevenwichtig en kan daarom niet in stand blijven. In feite werpt de franchisegever een onaanvaardbare belemmering op voor de franchisenemer om te kunnen procederen. •

Mr. Th.R. Ludwig is franchise-advocaat bij Ludwig & Van Dam advocaten en tevens redacteur

Mr. A.W. Dolphijn is franchise-advocaat bij Ludwig & Van Dam advocaten

wet- en regelgeving

Franchising in België: ervaringen met de Belgische “Franchisewet”¹

Mr. M.J.M. Vromans

1 Inleiding

De wet van 19 december 2005 trad op 1 februari 2006 in werking². De Belgische wetgever heeft zich voor de wettelijke regeling precontractuele informatie laten inspireren door de Franse wet Duboin. De Belgische wet legt de verlener van een in de wet omschreven recht een precontractuele informatieplicht op, die bij niet-naleving ervan, leidt tot nietigheid van een of meerdere bedingen of zelfs tot nietigheid van de gehele overeenkomst. De wet is van toepassing op overeenkomsten gesloten na 1 februari 2006. Aangezien de wet alleen de precontractuele fase regelt, blijft daarnaast op de contractuele rechtsverhouding tussen partijen het gemene recht van toepassing. De wet heeft een dwingend karakter, in die zin dat het partijen niet vrij staat van de bepalingen van de wet af te wijken op een wijze die voor de verkrijger leidt tot een zwakkere bescherming dan die waarop hij op grond van de wet aanspraak kan maken. Inmiddels werd deze wet met ingang van 31 mei 2014 met een aantal wijzigingen opgenomen in het Wetboek van Economisch Recht (“WER”)³.

1 Wet van 19 december 2005 betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten.

Voor een uitgebreide bespreking van rechtsleer en rechtspraak over de toepassing van de wet verwijst ik naar B.Ponet, “De wet betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten: zes jaar toepassing in de praktijk”, RW 2012-13, nr. 5, 162-176 en Dave Mertens en Béatrice Ponet: “Commerciële contracten en precontractuele informatie”, Lezing CBR (Centrum voor Beroepsvervolmaking in de Rechten) Universiteit Antwerpen 11 maart 2014, waarin de in deze bijdrage genoemde ongepubliceerde rechtspraak wordt vermeld. Zie ook: Pierre Demolin: “L’information précontractuelle et la Commission d’Arbitrage” in *Les Dossiers du Journal des Tribunaux*, Larcier 2014.

2 Wet van 19 december 2005 betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten, BS 18 januari 2006 en err. BS 13 februari 2006.

3 Het nieuwe Wetboek van Economisch recht (“WER”) werd ingevoerd bij Wet van 28 februari 2013 en trad op 12 december 2013 in werking. Het bestaat uit 18 Boeken, die middels “aanbouw-wetgeving” progressief worden ingevoerd. Zo werd bij Wet van 2 april 2014 (BS 28 april 2014 en in werking getreden op 31 mei 2014) Boek X (“Handelsagentuurovereenkomsten, commerciële

De Belgische wetgever heeft de invoering van het WER gebruikt om de betrokken regelgeving, die in de praktijk als te formalistisch en te star werd ervaren, te versoepelen en een aantal interpretatieproblemen, die in de rechtspraak en rechtsleer waren gerezen, op te lossen. Zo leek het volgens de oorspronkelijke wet niet mogelijk dat partijen, voorafgaande aan het sluiten van hun samenwerkingsovereenkomst een vertrouwelijkheidsovereenkomst gekoppeld aan een forfaitaire schadevergoeding sloten. Het was onduidelijk, of in geval van wijziging van het ontwerp van overeenkomst, de verlener van het recht de verkrijger van het recht nogmaals in het bezit moest stellen van een volledig gewijzigd precontractueel informatiedocument of dat met de mededeling van alleen de wijzigingen kon worden volstaan. Onduidelijk was of in geval van wijzigingen al dan niet een nieuwe termijn van één maand als reflectieperiode moest worden gerespecteerd. Mochten partijen in het geval van een eventuele nieuwe overeenkomst of een wijziging van hun overeenkomst, hun samenwerking gedurende de reflectieperiode voortzetten?

Tenslotte heeft de wetgever de voorwaarde van een door de verkrijger van het recht verschuldigde “vergoeding” weggelaten, omdat deze voorwaarde in de praktijk ook te veel tot interpretatieproblemen aanleiding gaf. De belangrijkste bepalingen van de Belgische “franchisewet” en de recente wijzigingen daarvan, zullen hieronder worden besproken.

2 Toepassing op commerciële samenwerkingsovereenkomsten

Volgens art. I. Titel 2 Hoofdstuk 11 WER is de contractuele informatieplicht van toepassing op commerciële samenwerkingsovereenkomsten gesloten tussen meerdere personen⁴, waarbij de ene persoon aan de andere het recht

samenwerkingsovereenkomsten en verkoopconcessies”) ingevoegd in het Wetboek van Economisch Recht. De definities eigen aan Boek X zijnde vinden in Boek I. Titel 2, Hoofdstuk 8 (“Definities eigen aan boek X”). Het WER is in wezen een codificatie van bestaande wetgeving, waarbij de begrippen “onderneming” en “consument” centraal staan. Tegelijkertijd werden overigens beperkte wijzigingen doorgevoerd in bestaande regelgeving, mede als gevolg van omzetting van Europese richtlijnen. Zo werden de bepalingen van de Wet betreffende de commerciële informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten op een aantal onderdelen verduidelijkt.

4 De oude definitie sprak over een commerciële samenwerkingsovereenkomst tussen 2 personen, waardoor in de rechtspraak de stelling werd ingenomen, dat de precontractuele informatieplichten niet van toepassing waren op samenwerkingsovereenkomsten tussen méér dan 2 personen. De woorden “die elk voor eigen rekening en risico werken” werd in de definitie geschrapt,

verleent⁵ om bij de verkoop van producten of de verstrekking van diensten een commerciële formule te gebruiken onder één of meerdere van de volgende vormen:

- een gemeenschappelijk uithangbord;
- een gemeenschappelijke handelsnaam;
- een overdracht van knowhow⁶;
- een commerciële of technische bijstand;

De precontractuele informatieplicht is in ieder geval van toepassing op franchiseovereenkomsten⁷, maar kan ook van toepassing zijn op andere overeenkomsten, zoals bijvoorbeeld distributieovereenkomsten of merk- of know-howlicenties, etc. Volgens de rechtspraak vallen een overeenkomst betreffende overdracht van een handelszaak⁸, brouwerijcontracten⁹, een overeenkomst tot plaatsing van zgn. bingo speelautomaten en bepaalde licentieovereenkomsten, niet onder de werking van de wet. Niet duidelijk was of de wettelijke regeling van toepassing is op agentuurovereenkomsten. Art. X.26. WER bepaalt thans uitdrukkelijk dat de wettelijke regeling niet van toepassing is op verzekeringsagentuur- en bankagentuurovereenkomsten, die immers onder specifieke wetgeving vallen. Daaruit zou men kunnen afleiden de wettelijke informatieplicht ook van toepassing kan zijn op alle andere agentuurovereenkomsten. De meningen zijn daarover verdeeld.

3 De precontractuele informatieplicht

Art. X.27. WER verplicht de verlener van het recht (bijvoorbeeld de franchisegever) minstens één maand vóór het sluiten van de overeenkomst de volgende 2 documenten aan de verkrijger van het recht (bijvoorbeeld de franchisenemer) te verstrekken:

omdat het evident is dat de partijen bij een samenwerkingsovereenkomst, onafhankelijk, los van elk ondergeschikt verband. Verder bestond in de rechtsleer een controverse over de interpretatie van de voorwaarde "onafhankelijkheid van partijen" in de oude definitie. De wetgever heeft nu aangegeven, dat deze voorwaarde alleen beoordeeld dient te worden in de fase voorafgaand aan het sluiten van de overeenkomst en niet zodra de overeenkomst is gesloten.

5 *Onder de definitie in artikel 2 van de Wet van 2005 was nog opgenomen dat het recht tegen directe of indirecte vergoeding diende te worden verstrekt. Deze voorwaarde is vervallen. Art. X.28. werd dienovereenkomstig aangepast.*

6 *Kh. Antwerpen 28 september 2009, onuitgegeven.*

7 *Kh. Hasselt 3 december 2010, DAOR, 2011/97, Kh. Hasselt 20 april 2010, Limb. Rechtsl. 2013,78, noot B.Ponnet, "Nietigheid van de franchiseovereenkomst", 80-83, bevestigd in hoger beroep door Hof Antwerpen, onuitg. En KH. Hasselt 20mei 2013, onuitg.*

8 *Kh. Dendermonde 13 oktober 2008, TBH 2010/9, 897.*

9 *Kh. Tongeren 31 maart 2009, DAOR 2009/9.*

- a) een ontwerp van de definitieve overeenkomst: Daarmee wordt bedoeld, de tekst van een overeenkomst, waarover tussen partijen al is gesproken of onderhandeld en waarvan de tekst door elk van hen als definitief wordt beschouwd, ook al is de tekst nog niet ondertekend. Een voorovereenkomst, die niet het eindresultaat is van onderhandelingen tussen partijen, geldt niet als ontwerp overeenkomst als bedoeld in de wet¹⁰.
- b) een afzonderlijk document inzake precontractuele informatie ("DPI"), dat uit 2 delen bestaat. Een deel met de belangrijkste door de wet genoemde contractuele bepalingen (Art. 28 §1.1°) en een 2° deel met de eveneens door de wet genoemde gegevens voor de concrete beoordeling voor van de commerciële samenwerkingsovereenkomst ((Art. 28 §1.2°) bevat(zie de tekst van art. X.28. WER in bijlage). Het is onvoldoende, indien de franchisegever in dit verband verwijst naar de bepalingen in de ontwerp overeenkomst. De franchisegever voldoet slechts aan zijn precontractuele informatieplicht, indien hij 2 documenten aan de verkrijger van het recht verstrekt: het ontwerp van samenwerkingsovereenkomst zelf én het DPI, dat op haar beurt uit 2 delen bestaat.

4 Hernieuwing van een overeenkomst of wijziging van een bestaande overeenkomst (art. X 29)

Art. X.29 WER bevat een volledig nieuw bepaling.

Bij hernieuwing van een overeenkomst gesloten voor een bepaalde duur, bij het sluiten van een nieuwe overeenkomst tussen dezelfde partijen of bij wijziging van een commerciële samenwerkingsovereenkomst die in uitvoering is en sinds minstens 2 jaar gesloten is, dient degene, die het recht verstrekt, minstens één maand voor de hernieuwing of het sluiten van de nieuwe overeenkomst of de wijziging van de lopende commerciële samenwerkingsovereenkomst aan degene, die het recht verkrijgt, het ontwerp van overeenkomst en een vereenvoudigd DPI te verstrekken. Het komt er op neer dat alleen de wijzigingen middels het vereenvoudigd DPI dienen te worden doorgegeven.

10 *Kh. Antwerpen 19 december 2011, RW 2012-13, nr. 5, 190, bevestigd door Hof Antwerpen 3 juni 2013, onuitgegeven.*

5 De bedenktijd van één maand (“cooling off” periode)

Aan de kandidaat-franchisenemer dient een bedenktijd van één maand te worden gegeven. Gedurende die termijn mag geen enkele verbintenis worden aangegaan en geen enkele vergoeding, bedrag of waarborg mag worden gevraagd of betaald (art. X.27 lid 2). Zo mag bijvoorbeeld geen toetredingsgeld worden gefactureerd, voordat de cooling off periode van één maand is verstreken.

Nieuw in art. X.27 WER is de regeling, voor het geval, dat in het ontwerp van overeenkomst, na de mededeling ervan, een gegeven wordt gewijzigd. In dat geval verstrekt degene die het recht verleent minstens één maand voor het sluiten van de overeenkomst aan de andere persoon het gewijzigde ontwerp. Wanneer het de persoon is, die het recht verkrijgt die (schriftelijk) om een wijziging van de overeenkomst vraagt, zal er voor het sluiten van de gewijzigde overeenkomst geen nieuwe termijn van een maand dienen te worden nageleefd. Bovendien kan de verstrekker van het recht volstaan met de verstrekking van een vereenvoudigd DPI, waarin uitsluitend de belangrijkste contractuele bepalingen (art. X.28 §1, 1° WER) worden vermeld en de gegevens nodig voor de correcte beoordeling (art. X.28 §1, 2° WER). Ook is nieuw, dat een geheimhoudingsovereenkomst in de precontractuele fase kan worden afgesloten, waaraan een forfaitaire schadevergoedingsclausule kan worden gekoppeld, wat onder de Wet van 2005 niet mogelijk was.

6 Bewijslast naleving precontractuele informatieplicht

Het is aan de franchisenemer te bewijzen, dat de franchisegever niet voldaan heeft aan zijn precontractuele informatieplicht. Aangezien het hier gaat om een negatieve bewijslast, aanvaardt de rechtspraak, afhankelijk van de omstandigheden, dat de franchisenemer kan volstaan aannemelijk te maken, dat de franchisegever niet aan zijn precontractuele informatieplicht heeft voldaan. Ook komt het voor dat de rechter de bewijslast omkeert, zodat de franchisegever dient te bewijzen dat hij aan zijn precontractuele informatieplicht heeft voldaan¹¹. Een al dan niet na het sluiten van de franchiseovereenkomst door de franchisenemer ondertekende formele verklaring, dat hij de door de wet voorgeschreven 2 afzonderlijke documenten heeft ontvangen, geldt niet als bewijs van naleving van art. 3 van de wet. Ook e-mailberichten daterend van

een maand voor ondertekening van de franchiseovereenkomst werden als bewijs onvoldoende geacht.

7 Relatieve nietigheidssanctie gedurende 2 jaar bij niet naleving van de contractuele informatieplicht

Indien de franchisegever de 2 door art. X.27 voorgeschreven afzonderlijke documenten niet aan de franchisenemer ter beschikking stelt, heeft de franchisenemer gedurende 2 jaar na het sluiten van de overeenkomst het recht de nietigheid van de overeenkomst in te roepen. Deze nietigheid kan niet gedekt worden door vrijwillige uitvoering door de franchisenemer van de overeenkomst. Op grond van art. X.30 lid 4 kan de verkrijger van zijn nietigheidsactie recht pas afstand doen van de nietigheidsactie, na het verstrijken van een maand na het sluiten van de overeenkomst.

Wanneer het DPI (art.X. 28 WER) of het vereenvoudigd DPI (art.X.29 lid 2 WER) de belangrijkste contractuele bepalingen niet vermeld, kan de verkrijger van het recht de nietigheid van de betreffende bepalingen van de samenwerkingsovereenkomst inroepen.

Indien in het DPI of het vereenvoudigd DPI een of meer van de gegevens ontbreken, onvolledig of onjuist zijn of indien een of meer van de belangrijkste contractuele bepalingen in het DPI of het vereenvoudigd DPI ontbreken, onvolledig of onjuist zijn, is de rechtsverkrijger tevens gerechtigd het gemeen recht inzake wilsgebreken (dwaling en/of bedrog) of inzake quasi-delictuele aansprakelijkheid (“onrechtmatige daad”) in te roepen.

Nietigheid “ex tunc” en eventuele partiële nietigheid

Indien de rechter de overeenkomst nietig verklaart werkt deze nietigheid terug tot het moment van het sluiten van de overeenkomst. Partijen dienen te worden teruggebracht in de toestand alsof zij nooit een overeenkomst met elkaar zouden hebben gesloten. De nietigheid geeft aanleiding tot een wederzijdse teruggaveplicht, tenzij dit onmogelijk is. In de rechtspraak wordt onderscheid gemaakt tussen het “drempelgeld” (toetredingsvergoeding), de levering van producten en royalty’s. Zo oordeelde de rechtbank van koophandel te Luik¹², dat de franchisegever het “drempelgeld” diende te restitueren. De franchisenemer diende de geleverde goederen terug te geven. Indien dat niet mogelijk was, diende de franchisenemer deze met de franchisegever af te rekenen. Wat de royalty’s betreft werd onderscheid gemaakt tussen in het verleden al

¹¹ Kh. Brussel 18 september 2012, onuitgegeven.

¹² Kh. Luik 14 mei 2009, DAOR 2009/92,388.

betaalde royalty's en nog niet betaalde royalty's. Om aanspraak te kunnen maken op nog niet betaalde royalty's diende de franchisegever aan te tonen dat hij daarvoor al prestaties had geleverd die niet meer ongedaan konden worden gemaakt.

Aangezien een franchiseovereenkomst een duurovereenkomst is, zal het vrijwel nooit mogelijk zijn de nietigheid met terugwerkende kracht ten volle te laten werken. De teruggaveplicht van al geleverde prestaties die niet teruggegeven kunnen worden lost zich dan op in een vervangende schadevergoeding.

In de rechtspraak worden de gevolgen van de nietigheid steeds meer gerelativeerd, zodat niet alles wat partijen vrijwillig hebben uitgevoerd, dient te worden teruggedraaid. Ook wordt geoordeeld, dat de nietigheidssanctie zo veel als mogelijk in verhouding dient te staan tot de aard en het doel van de overtreden regel. Verder werd gekeken of de franchisenemer tijdens de "cooling off"-periode zelf wel voldoende zorgvuldig is geweest bij het afsluiten van contracten met derden, o.a. in verband met handelshuur of meer in het algemeen of de franchisenemer zelf wel naar behoren heeft gehandeld. Tenslotte werd geoordeeld, dat de nietigheidssanctie zo veel mogelijk in verhouding dient te staan tot de aard en het doel van de overtreden regel. De afwikkeling van de nietigheidsvordering dient zo neutraal mogelijk te verlopen, in die zin, dat deze niet mag leiden tot verrijking van de franchisenemer. In de rechtspraak werden de volgende schadeposten van de franchisenemer in aanmerking genomen voor teruggave in natura of middels vervangende vergoeding: de instapprijs (incl. BTW), de maandelijkse vergoedingen, voor zover de franchisegever niet aantoonde dat daar reeds geleverde prestaties tegenover staan, de aankoopprijs van het handelsfonds, dat onlosmakelijk verbonden was met de het aangaan van de franchiseovereenkomst, onder aftrek van een redelijk door de franchisenemer te betalen bedrag wegens het gebruik van het handelsfonds, de kosten van oprichting van een vennootschap voor de uitoefening van de franchiseactiviteiten, in geval van faillissement of vereffening van die vennootschap en tenslotte de rente en schadevergoeding waartoe de franchisenemer veroordeeld wordt in verband met niet aan een bank terugbetaalde bedrijfskredieten.

Daarentegen werden de volgende vorderingen van de franchisenemer afgewezen¹³: vordering wegens betaalde huur, kosten voor eigen publiciteit, winstderving, immateriële schadevergoeding, inzake kantoormeubilair, de inrichting van onroerend goed, de verschuldigde huur en bijbehorende lasten, documentatie- en communicatiekosten, honoraria en arbeidskosten, verzekeringspremies

13 Hof van Beroep Antwerpen 21 oktober 2013, onuitgegeven.

voertuigen, parkeergelden, benzineverbruik en representatiekosten.

De rechter kan de nietigheidsvordering van de franchisenemer afwijzen, indien hij van mening is dat sprake is van misbruik van recht aan de zijde van de franchisenemer¹⁴ of indien de franchisenemer zelf ernstig tekort is geschoten in de naleving van zijn verplichtingen op grond van de franchiseovereenkomst. De omstandigheid dat de franchisenemer de overeenkomst zelf met kennis van zaken gedurende anderhalf jaar vrijwillig had uitgevoerd, kan echter niet beschouwd worden als een stilzwijgende bevestiging van de overeenkomst die een nietigheidsactie in de weg staat¹⁵.

8 Toepasselijk recht, forumkeuze en arbitrage

Art. X.26 WER bepaalt dat de regelgeving over de precontractuele informatieplicht een dwingend karakter heeft, terwijl volgens artikel X.33 de precontractuele fase van de commerciële samenwerkingsovereenkomst onder de Belgische wet valt en onder de bevoegdheid van de Belgische rechtbanken, wanneer de persoon die het recht verkrijgt, de activiteit waarop de overeenkomst slaat (bijvoorbeeld de franchiseactiviteiten), hoofdzakelijk in België uitoefent.

9 Grensoverschrijdende commerciële samenwerkingsovereenkomsten

Bevoegde rechter

Indien de franchisenemer in een van de lid-staten van de Europese Unie is gevestigd en deze in de precontractuele documenten de rechter van een andere lidstaat dan België heeft aangewezen in verband met geschillen (forumclause), zal deze rechter op grond van artikel 25 EEX-Verordening ("Herschikking")¹⁶, exclusief bevoegd zijn om van deze geschillen kennis te nemen.

Toepasselijk recht

Contractpartijen zijn beiden gevestigd binnen de EU:

14 Kh. Charleroi 16 januari 2009, onuitgegeven.

15 Kh. Gent 18 november 2013, onuitg.

16 Verordening (EU) nr. 1215/2012 van het Europees Parlement en de Raad van 12 december 2012 betreffende de rechterlijke bevoegdheid, de erkenning en de tenuitvoerlegging van beslissingen in burgerlijke en handelszaken (herschikking"), die met ingang van 10 januari 2015 Verordening (EG) nr. 44/2001 van de Raad van 22 december 2000 betreffende de rechterlijke bevoegdheid, de erkenning en de tenuitvoerlegging van beslissingen in burgerlijke en handelszaken heeft vervangen.

Op grond van art. 12 van de Rome II-Verordening¹⁷ zal de in de forumclausule aangewezen EU-rechter, indien partijen geen ander recht als toepasselijk recht hebben aangewezen, Belgisch recht toepassen op vorderingen in verband met een franchiseovereenkomst, die uitwerking heeft of moet hebben in België. Artikel 12 Rome II verwijst immers naar het recht dat van toepassing is op de overeenkomst of naar het recht dat van toepassing zou zijn geweest, indien de overeenkomst zou zijn gesloten. Indien partijen daarentegen wel een rechtskeuze hebben gemaakt, bijvoorbeeld ten gunste van Nederlands recht, zal de Nederlandse rechter die keuze in de meeste gevallen respecteren op grond van art. 14 Rome II (“rechtskeuze), tenzij alle mogelijke aanknopingspunten van de schadeveroorzakende gebeurtenis, zich in een ander land bevinden, in welk geval de rechter het recht van dat laatste land kan toepassen.

Ook kan de rechter, ondanks een bepaalde rechtskeuze, op grond van art. 16 Rome II-Verordening het recht van een ander land toepassen, indien hij van oordeel is, dat dit recht een bijzonder dwingend karakter heeft (superdwingend recht). De vraag is of de Belgische regeling over de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten een bijzonder dwingend karakter heeft in de zin van art. 16 Rome II of van art. 9 Rome I-Verordening¹⁸. De Belgische rechter zal deze rechtskeuze zeer waarschijnlijk niet respecteren en ondanks de rechtskeuze voor buitenlands recht, Belgisch recht toepassen.

Het Hof van Justitie heeft in de Unamar-zaak¹⁹ op prejudiciële vragen van het Belgische Hof van Cassatie over de uitleg van o.a. art. 3 (rechtskeuze) van de Rome I-verordening in verband met het op een agentuurovereenkomst toepasselijk recht (Belgisch of Roemeens recht) geantwoord, dat de rechter het door partijen gekozen recht uitsluitend opzij mag zetten ten voordele van zijn eigen recht als dwingend recht, “indien de aangezochte rechter, rekening houdende met de aard en het voorwerp van de betrokken dwingende bepalingen, omstandig vaststelt dat de wetgever van de lidstaat waar de zaak wordt behandeld, het in het kader van de omzetting van de richtlijn van fundamenteel belang heeft geacht om de handelsagent in de betrokken rechtsorde een bescherming te bieden die ruimer is dan die waarin deze richtlijn voorziet”.

17 Verordening (EG) nr. 864/2007 van het Europees Parlement en de Raad van 11 juli 2007 betreffende het recht dat van toepassing is op niet-contractuele verbintenissen (Rome II).

18 Verordening (EG) nr. 593/2008 van het Europees Parlement en de Raad van 17 juni 2008 inzake het recht dat van toepassing is op verbintenissen uit overeenkomst (Rome I).

19 Europees Hof van Justitie 17 oktober 2013 *United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV tegen Navigation Maritime Bulgare* (Zaak C-184/12 met conclusie AG N. Wahl van 15 mei 2013).

Het is duidelijk, dat de Europese rechter met deze uitspraak juridisch protectionisme zo veel mogelijk wil terugdringen, door van de betrokken rechter te verlangen, dat deze uitvoerig motiveert, waarom hij van oordeel is dat zijn nationale recht als dwingend recht dient te worden toegepast, ondanks een uitdrukkelijke rechtskeuze door partijen voor een ander recht.

Indien partijen gekozen hebben voor een recht van een niet lid-staat van de EU, zal de Belgische rechter deze rechtskeuze niet respecteren. In dit verband is het arrest van 11 mei 2000 Het Europese Hof van Justitie in de Ingmar-zaak (C-381/98) interessant. De Ingmar-zaak betrof een zaak over een agentuurovereenkomst tussen een principaal gevestigd in Californië en een agent gevestigd in het Verenigd Koninkrijk, waarin het recht van Californië van toepassing was verklaard. Volgens het Europese Hof van Justitie diende het Engelse recht, dat ingevolge de Europese agentuurietsrichtlijn voorziet in een sterke bescherming van de handelsagent, als bijzonder dwingend recht te worden toegepast.

Arbitrage

In een franchiserelatie met een in België gevestigde (kandidaat)-franchisenemer voor België zal de buitenlandse franchisegever er rekening mee dienen te houden, dat de Belgische rechter een arbitrageclausule in strijd met de Belgische regeling over de precontractuele informatieverplichtingen zal achten, indien niet zeker is, dat arbiters de Belgische wet zullen toepassen²⁰.

Conclusie

De Belgische precontractuele informatieverplichtingen werden in de praktijk als een overdreven formalisme ervaren en hebben geleid tot een aantal interpretatieproblemen. De wettelijke begrippen waren zodanig eng geformuleerd, dat deze geen oog hadden voor de werkelijkheid en flexibele oplossingen in de weg stonden. De wetgever

20 Hof van Cassatie 14 januari 2010 in verband met arbitrageclausules in distributieovereenkomsten met uitwerking in België. Weliswaar is de Belgische rechter op grond van art. 2 lid 3 van het Verdrag van New York van 10 juni 1958 verplicht een arbitragebeding te erkennen, doch slechts in zoverre een dergelijk beding beperkt is tot een geschil dat vatbaar is voor arbitrage. De vraag is dan aan de hand van welk recht (de *lex contractus* of de *lex fori*) bepaald dient te worden, of een geschil vatbaar is voor arbitrage. Volgens de Belgische rechter kan dit aan de hand van de *lex fori* (dus Belgisch recht) worden bepaald, zodat volgens de Belgische rechter een arbitragebeding dat tot gevolg heeft dat de aangewezen arbiters niet de Belgische Distributiewet (of vergelijkbaar de Belgische Wet van 19 december 2005) toepassen, nietig is.

heeft de opnemings van de bepalingen van de Wet van 19 december 2005 in Boek X (“Handelsagentuurovereenkomsten, commerciële samenwerkingsovereenkomsten en verkoopconcessies”) van het nieuwe Wetboek van Economisch Recht benut om een aantal begrippen te verduidelijken en een aantal wijzigingen in de bestaande regeling aan te brengen.

Zo is nu duidelijk dat geen nieuwe wachtperiode van één maand vóór het sluiten van de overeenkomst dient te worden gerespecteerd, als de verkrijger van het recht om een wijziging van de overeenkomst vraagt. Indien de verlener van het recht om een wijziging vraagt, dient hij, behalve het oorspronkelijke DPI samen met de gewijzigde ontwerpovereenkomst, tenminste één maand voor de ondertekening, slechts een gewijzigd DPI te verstrekken. Het vereenvoudigd document dient in dat geval alleen de belangrijkste bepalingen van de overeenkomst te vermelden en de gegevens nodig voor een correcte beoordeling van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, voor zover deze gewijzigd zijn ten opzichte van de oorspronkelijke overeenkomst. Zoals hierboven aangegeven is thans niet meer betwistbaar dat partijen kunnen voorzien in een forfaitaire schadevergoeding in geval van schending van de geheimhoudingsplicht. Het begrip vergoeding dient thans ruim te worden geïnterpreteerd.

De wetgever heeft nu ook de precontractuele informatieverplichtingen verduidelijkt, indien een bestaande overeenkomst wordt verlengd, wanneer een nieuwe overeenkomst wordt gesloten tussen dezelfde partijen of wanneer een sedert minstens 2 jaar bestaande overeenkomst, wordt aangepast. Indien de verkrijger van het recht op dat moment in verband met zijn rechten en verplichtingen over voldoende informatie beschikt, kan de verlener van het recht volstaan met een het verstrekken van een ontwerpovereenkomst samen met een vereenvoudigd DPI.

Indien de verlener van het recht de vereiste precontractuele gegevens verschaft heeft, maar deze verkeerd zijn of onjuist of onvolledig, voorziet de specifieke wettelijke regeling niet in een speciale sanctie en is de algemene verbintenisrechtelijke theorie van de wilsgebreken van toepassing. Tenslotte is nu duidelijk dat verkrijger afstand kan doen van een eventuele nietigheidsactie na het verstrijken van de periode van één maand. De verkrijger hoeft daarvoor niet te wachten tot er een geschil tussen partijen ontstaat.

Ik vertrouw erop dat de Belgische rechter met de wijziging van de bestaande regeling precontractuele informatie voldoende mogelijkheden heeft om deze met de nodige flexibiliteit en zin voor de realiteit toe te passen.

Ik ben daar echter niet gerust op, aangezien ook de gewijzigde regelgeving onnodig gedetailleerd en formalistisch blijft. Naar Belgisch recht dienen overeenkomsten weliswaar te goeder trouw te worden uitgevoerd en bestaat het corrigerende begrip “misbruik van recht”. De rechter is echter veel meer dan de Nederlandse rechter gebonden aan de letter van de overeenkomst (“pactaservandasunt”), zonder dat hij kan ingrijpen in de overeenkomst of de rechten en verplichtingen aan de hand van de omstandigheden kan concretiseren aan de hand van de redelijkheid en de billijkheid.

Het blijft dus zaak de precontractuele informatieverplichtingen “naar de letter van de wet” na te leven. •

Marinus Vromans is advocaat bij Vanden Eynde Legal (Brussel/Antwerpen/Charleroi); Dutch Business Lawyers Abroad (www.dbla.nl).

BIJLAGE art. X.28. WER

Het afzonderlijk document bedoeld in artikel X.27 bevat twee delen die de volgende gegevens bevatten:

- 1° Belangrijke contractuele bepalingen, voor zover ze zijn voorzien in de commerciële samenwerkingsovereenkomst:
 - a) de vermelding dat de commerciële samenwerkingsovereenkomst al dan niet specifiek met inachtneming van de persoon wordt gesloten;
 - b) de verbintenissen;
 - c) de gevolgen van het niet behalen van de verbintenissen;
 - d) de rechtstreekse vergoeding die de persoon die het recht verkrijgt moet betalen aan degene die het recht verleent en de berekeningswijze voor de onrechtstreekse vergoeding die de persoon die het recht verleent, ontvangt en, in voorkomend geval, de wijze van herziening in de loop van de overeenkomst en bij de hernieuwing ervan;
 - e) de concurrentiebedingen, hun duur en hun voorwaarden;
 - f) de duur van de commerciële samenwerkingsovereenkomst en de voorwaarden voor de hernieuwing;
 - g) de voorwaarden voor opzeg en beëindiging van de overeenkomst met name wat de lasten en de investeringen betreft;
 - h) de voorkeuren of de aankoopoptie ten voordele van de persoon die het recht verleent en de regels voor de waardebepaling van de handelszaak bij de uitoefening van deze rechten of deze optie;
 - i) de exclusiviteiten die zijn voorbehouden aan de persoon die het recht verleent.

2° Gegevens voor de correcte beoordeling van de commerciële samenwerkingsovereenkomst :

- a) naam of benaming en adresgegevens van de persoon die het recht verleent;
- b) in geval het recht wordt verleend door een rechtspersoon, de identiteit en hoedanigheid van de natuurlijke persoon die namens hem optreedt;
- c) de aard van de activiteiten van de persoon die het recht verleent;
- d) de intellectuele eigendomsrechten, waarvan het gebruik wordt toegestaan;
- e) in voorkomend geval de jaarrekeningen van de laatste drie boekjaren van de persoon die het recht verleent;
- f) de ervaring met commerciële samenwerking en de ervaring binnen de exploitatie van de commerciële formule buiten een commerciële samenwerkingsovereenkomst;
- g) de historiek, de staat en de vooruitzichten van de markt waarin de activiteiten worden uitgeoefend, vanuit algemeen en lokaal oogpunt;
- h) de historiek, de staat en de vooruitzichten van het marktaandeel van het netwerk vanuit een algemeen en lokaal oogpunt;
- i) in voorkomend geval voor elk van de voorbije drie jaren het aantal uitbaters die deel uitmaken van het Belgische en internationale netwerk, alsook de expansievooruitzichten van het netwerk;
- j) in voorkomend geval voor elk van de voorbije drie jaren het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten dat is afgesloten, het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten dat is beëindigd op initiatief van de persoon die het recht verleent en op initiatief van de persoon die het recht verkrijgt, evenals het aantal commerciële samenwerkingsovereenkomsten die niet werden hernieuwd op vervalddag;
- k) de lasten en investeringen waartoe de persoon die het recht verkrijgt, zich verbindt bij de aanvang en tijdens de looptijd van de commerciële samenwerkingsovereenkomst, met opgave van de bedragen en hun bestemming alsook hun aflossingstermijn, het ogenblik waarop ze aangegaan zullen worden en hun lot bij beëindiging van de overeenkomst.

§2. De Koning kan de vorm bepalen van het afzonderlijk document bedoeld in §1. Hij kan eveneens de lijst van gegevens opgesomd in paragraaf 1, 1° en 2°, aanvullen of verduidelijken. •

COLOFON

Franchise & Recht (F&R) is een periodieke informatiebron. F&R verstrekt bondig en toegankelijk door deskundigen geselecteerde rechtsinformatie op het gebied van business format franchise.

F&R informeert opiniërend en voor de franchisepraktijk raadgevend de stroom aan juridisch nieuws en informeert over de franchisesamenwerking en de betrokken rechtsgebieden.

REDACTIE

Mr. H.G.A.J. Janssen, franchise jurist/consultant, Franchise Consultancy Services (jjanssen@franchise.nl)

Mr. J.J.G. Heling, manager juridische zaken, Bart's Retail B.V. (Bakker Bart), (j.heling@bakkerbart.nl)

Mr. Th.R. Ludwig, franchise-advocaat, Ludwig & Van Dam Advocaten (ludwig@ludwigvandam.nl)

REDACTIESECRETARIAAT

Correspondentieadres: *Franchise & Recht informatiebron*, O.L.Vrouweplein 3, 6211 HD Maastricht, e-mail: redactief@franchise.nl.

Bijdragen (kopij) worden gestuurd naar het hierboven vermelde adres. Alle bijdragen wordt beoordeeld door de redacteurs en in voorkomende gevallen wordt een referent benaderd.

De bijdragen in deze informatiebron zijn door de auteurs op persoonlijke titel geschreven en geven hun persoonlijke visies weer. Hoewel bij de realisatie van deze uitgave een zo groot mogelijke nauwkeurigheid en correctheid werd nagestreefd, aanvaarden de auteurs(s), redacteurs en de uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele (druk)fouten en onvolkomenheden, noch voor gevolgen hiervan.

Franchise & Recht is een uitgave van Franchise.NL (uitgever), O.L.Vrouweplein 3, 6211 HD, Maastricht, www.franchise.nl

ABONNEMENTENADMINISTRATIE

Franchise.NL, t.a.v. F&R informatiebron, O.L.Vrouweplein 3, 6211 HD, Maastricht, e-mail: redactief@franchise.nl. Ook voor adres- en naamswijzigingen aan voornoemd (e-mail)adres.

ABONNEMENTSVOORWAARDEN 2015

Per jaar verschijnen er ongeveer 4 afleveringen van het tijdschrift *Franchise & Recht informatiebron*. Een abonnement kost € 86,- per jaar incl. btw en verzendkosten. Een online abonnement kost € 48,-. Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip worden aangegaan voor de periode van 1 jaar, te rekenen vanaf het moment van eerste levering. Er wordt vooraf gefactureerd voor de volledige abonnementsperiode. Abonnementen kunnen alleen schriftelijk tot uiterlijk twee maanden voor de aanvang van het nieuwe abonnementsjaar worden opgezegd. Bij niet tijdige opzegging wordt het abonnement automatisch met een jaar verlengd.

© 2015 FRANCHISE.NL EN DE AUTEURS

Alle rechten voorbehouden. Behoudens uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of anderszins, zonder de voorafgaande en schriftelijke toestemming van de auteur en de uitgever.

CITEERWIJZE

F&R juli 2015, nr.1.

ISSN 2352-4863