

HOOFDSTUK 3.1

BEËINDIGING VAN FRANCHISEOVEREENKOMSTEN

Mr Jeroen Janssen

In de franchisepraktijk is het beëindigen van de franchisesamenwerking aan de orde van de dag, maar het onderwerp krijgt meestal niet de aandacht en prioriteit die het verdient. Het is ook begrijpelijk dat zowel franchisegever als (kandidaat) franchisenemer hun aandacht primair richten op het zaken doen zelf: het franchisen. De franchisegever is vooral bezig met de expansie van zijn franchisennetwerk. De kandidaat franchisenemer concentreert zich met name op de vraag of de beoogde franchiseformule hem tot voordeel zal strekken. En franchisenemers houden zich bezig met de exploitatie van hun winkel of hun dienstverlening. Echter franchisegever en de (kandidaat) franchisenemer zouden meer aandacht moeten besteden aan het beëindigen van de franchiseovereenkomst en de consequenties daarvan.

De beëindiging van de franchiseovereenkomst en daarmee de franchisesamenwerking kan op twee manieren worden gerealiseerd. De beëindiging kan allereerst in samenspraak en goed overleg worden gerealiseerd en dit in de regel op basis van de beëindigingsbepalingen in de franchiseovereenkomst.

Anderzijds kan de franchisegever of de franchisenemer de overeenkomst eenzijdig beëindigen of opzeggen: vaak is er dan geen wilsovereinstemming tussen betrokken contractspartijen. Daar waar franchisegever en franchisenemer vaak al vele jaren samenwerken en over en weer gebonden zijn, is de beëindiging of specifieker de opzegging, een instrument om de individuele ondernemingsvrijheid te herwinnen, ongeacht of de wederpartij hiermee akkoord gaat. Op het moment dat de beëindiging of opzegging aan de orde is zal het akkoord vaak ontbreken, omdat er sprake is van uiteenlopende belangen. Hoewel de meeste franchiseovereenkomsten voorzien in de diverse beëindigingmodaliteiten, is het exit scenario in de praktijk vaak niet duidelijk wat partijen voor ogen hadden of hebben.

De volgende vragen zijn dan actueel:

1. Wat zegt de van toepassing zijnde wet- en regelgeving over de beëindiging van de franchiseovereenkomst?
2. Wat is bestendig gebruik in de franchisepraktijk?

In deze verhandeling zal ik in vogelvlucht de relevante elementen bespreken die spelen bij de beëindiging van de franchiseovereenkomst. De focus ligt op het beantwoorden van de hiervoor gestelde vragen. Daarbij zal ik ook ingaan op de gerechtvaardigde belangen van franchisegever en die van de franchiseneem.

Wet- en regelgeving inzake de beëindiging van franchiseovereenkomsten

In Nederland ontbreekt specifieke (franchise)wetgeving op het gebied van het aangaan van de franchiseovereenkomst, de franchisesamenwerking zelf en het beëindigen van de franchiseovereenkomst.

De regelgeving die de beëindiging van franchiseovereenkomsten beheert, zijn de regels van het algemeen vermogens- en contractenrecht, met inbegrip van het tegenpartijen in de overeenkomst specifiek zijn overeengekomen. In het contractenrecht staan de beginselen van de onderhandelings- en contracts vrijheid centraal. Deze beginselen houden in dat partijen de vrijheid hebben om een overeenkomst al dan niet aan te gaan met een contractspartij naar keuze en om de inhoud, de werking en de voorwaarden ervan naar eigen inzicht te bepalen.

De contractsvrijheid om naar eigen inzicht de inhoud van de franchiseovereenkomst en dus de beëindiging daarvan te bepalen wordt echter begrensd en gecorrigeerd door de van toepassing zijnde wetgeving. Drie rechtsgebieden bepalen in hoge mate de inhoud van de franchiseovereenkomst:

1. Het vermogens- en contractenrecht (het BW),
2. de mededingingswetgeving en
3. het recht ter bescherming van de intellectuele eigendomsrechten.

Daarnaast is het van belang het (rechts)karakter van de franchiseovereenkomst te duiden. Anders gezegd: de franchiseneemer heeft een aantal (juridische) kenmerken die noodzakelijk zijn om de aard, inhoud, strekking en interpretatie van deze overeenkomst te begrijpen.

Een belangrijk kenmerk is dat de franchiseovereenkomst een duurovereenkomst is en kan worden aangegaan voor bepaalde of onbepaalde tijd. Zowel de franchisegever als de franchiseneemer gaat een franchisesamenwerking aan die gericht is op continuïteit. De noodzaak daarvan is evident: de individuele ondernemersbelangen van gever en nemer en de win-win situatie die wordt gerealiseerd door de franchisesamenwerking.

Het eigen (rechts)karakter van de franchisesamenwerking brengt voor de franchisegever en de franchiseneem, naast het behartigen van de individuele ondernemers-

belangen, een loyaliteitsverplichting met zich mee jegens de andere deelnemers in de franchiseketen. Die loyaliteitsverplichting houdt voor de franchisegever en de franchiseneem(s) twee elementen in:

1. *de positieve plicht zich in te spannen voor het handhaven van uniformiteit en kwaliteit van de franchiseformule en*
2. *de plicht zich te onthouden van een handelen van nataren waardoor schade wordt berokkend aan het samenwerkingsverband.*

In de regel wordt een franchiseovereenkomst aangegaan voor bepaalde tijd; bijvoorbeeld voor 3, 5 of 10 jaar. De overeenkomst of de samenwerking kan vervolgens telkens worden verlengd, tenzij opzegging heeft plaatsgevonden.

Minder gebruikelijk is het dat de franchiseovereenkomst voor onbepaalde tijd wordt aangegaan. In dat geval dient er een opzegmogelijkheid en een redelijke opzegtermijn te worden opgenomen. Een groot nadeel van franchisecontracten voor onbepaalde tijd is dat bij structurele wijzigingen en of uitbreidingen van de franchiseformule de aan te passen exploitatiemijze niet of minder eenvoudig is door te voeren, zonder dat ook de inhoud met name de kernprestaties (o.m. de vergoedingsstructuur) van de franchiseovereenkomst een gedaantewisseling ondergaan. Dit nadeel is te ondervangen, maar is bewerkelijk.

Het aangaan van een franchiseovereenkomst voor bepaalde tijd met de mogelijkheid de samenwerking te continueren op basis van de dan geldende overeenkomst, verdient verreweg de voorkeur. Zowel voor het up to date houden van de franchiseformule, de renovatie van de vestigingslocatie, alsook de samenwerking tussen gever en nemer, acht ik het gezond en noodzakelijk om periodiek, met elkaar in onderhandeling te treden over het voortzetten van de samenwerking.

Een ander belangrijk kenmerk van de franchiseovereenkomst is dat deze door of in opdracht van de franchisegever wordt opgesteld, die dus in vergaande mate de inhoud van de overeenkomst zal bepalen. De franchisegever hanteert een standaard franchiseovereenkomst voor zijn eigen franchiseformule, die hij zonder onderhandelingen over de inhoud, wil sluiten met meerdere franchiseneemers.

Daarnaast betekent contractvrijheid alleen die vrijheid voor de franchisegever voor zover die verenigbaar is met de vrijheid van de franchiseneem. De invulling van de contractsvrijheid voor de franchiseneem, die wil gaan franchise, blijft in wezen beperkt tot het al dan niet aangaan van de aangeboden franchiseovereenkomst.

Noodzakelijk is het dan wel dat de bepalingen over de beëindiging van de overeenkomst op de juiste wijze geregeld worden: dat wil zeggen dat de bepalingen over de beëindiging rekening houden met de gerechtvaardigde belangen van de franchisegever én die van de franchisenemer.

In de meeste franchiseovereenkomsten wordt de duur van de samenwerking en de beëindiging van de franchiseovereenkomst doorgaans correct geregeld. Echter doordat de franchisegever, maar ook de (kandidaat) franchisenemer niet echt stilstaan bij de gevolgen indien de beëindiging of opzegging zich manifesteert, leidt dat vaak tot complicaties, geschillen of uiteindelijke de gang naar de rechter.

Bestendig gebruik bij beëindiging van de franchiseovereenkomst

Franchiseovereenkomsten kunnen worden aangegaan voor bepaalde tijd en voor onbepaalde tijd. In beide situaties is er doorgaans een opzegtermijn opgenomen. Een overeenkomst voor bepaalde tijd eindigt door het verlopen van de overeengekomen termijn. Tenzij franchisegever en franchisenemer anders zijn overeengekomen, kan deze franchiseovereenkomst niet voortijdig eenzijdig worden opgezegd. Een franchiseovereenkomst die voor bepaalde tijd is aangegaan, die na het aflopen van de overeengekomen termijn door beide partijen wordt gecontinueerd, wordt in beginsel een overeenkomst voor onbepaalde tijd. Afhankelijk wat is overeengekomen, kan de overeenkomst “automatisch” worden verlengd. Franchisegever en franchisenemer zijn vrij om de franchiseovereenkomst voor bepaalde tijd niet te verlengen. Als echter een franchisenemer tijdelijk heeft aangegeven de franchiseovereenkomst te willen verlengen dan moet de franchisegever die de overeenkomst niet wil verlengen de franchisenemer hiervan binnen een redelijke termijn voor het aflopen van de franchiseovereenkomst hierover informeren.

Franchiseovereenkomsten kunnen ook worden aangegaan voor onbepaalde tijd. Indat geval zou in de regel de franchisegever en/of de franchisenemer kunnen opzeggen tegen een overeengekomen termijn.

Indien er geen opzegtermijn is overeengekomen, kunnen beide partijen eveneens de franchiseovereenkomst opzeggen tegen een redelijke termijn. Of een opzegtermijn redelijk is, hangt ondermeer af van de duur van de samenwerking, gedane investeringen, bestendig gebruik en gewoonten in de betrokken branche.

In het kader van de beëindiging van de franchisesamenwerking, zal ik hierna ingaan op de navolgende (belangrijkste) bepalingen die in de franchiseovereenkomst.

Voor zowel de opsteller van de franchiseovereenkomst, de franchisegever, als de franchisenemer die een franchiseovereenkomst aangaat of heeft aanvaard, is het noodzakelijk om te anticiperen op de beëindigingsbepalingen en deze goed te bestuderen. In voorbeeldende situaties kunnen deze bepalingen worden aangepast, door de franchisegever. Daarnaast sluit ik niet uit dat een franchisegever bereid is te luisteren naar de specifieke argumenten van een franchisenemer die een afwijkende beëindiginggrond wenst op te nemen in zijn overeenkomst.

Hoewel veel exit-bepalingen bekend zijn en gestandaardiseerd worden aangeboden, blijft het zaak om deze beëindigingsbepalingen op een evenwichtige manier te regelen én deze af te stemmen op de eigen specifieke kenmerken van de franchise-exploitatie.

Overdracht rechten franchisegever

Bij de overdracht van de rechten van de franchisegever is de franchisegever bevoegd zijn rechten uit de franchiseovereenkomst aan derden over te dragen of door derden te laten uitoefenen. In dat kader wordt doorgaans vermeld dat in die situatie de continuïteit van de bedrijfsvoering van de franchisenemer niet in gevaar mag komen. In voorbeeldende situaties heeft de franchisegever er baat bij om zo summier mogelijk de bevoegdheid van de overdracht van zijn rechten te regelen. Hij wil immers niet belemmerd worden in het verkoopproces. Overigens is het wel gebruikelijk dat de franchisegever zijn franchisenemers hierover tijdig en adequaat dient te informeren.

Voor de franchisenemer(s) is het zaak dat de overnemende partij de samenwerking en de dienstverlening vanuit de franchisegever op juiste wijze gaat continueren. De franchisenemers dienen erop toe te zien dat de opvolgende franchisegever alle verplichtingen uit de franchiseovereenkomst zal nakomen en de dienstverlening door de franchisegever er niet minder op wordt.

Overdracht rechten franchisenemer

Indien de franchisenemer voornemens is zijn bedrijf over te dragen aan een derde, is de overdracht alleen dan mogelijk met voorafgaande schriftelijke toestemming van de franchisegever. De franchisegever zal zijn toestemming tot overdracht zonder opgave van redelijke gronden niet kunnen weigeren, indien de overnemer (de nieuwe franchisenemer) voldoet aan de meestal uitvoerig beschreven selectie-criteria.

- * Overdracht rechten franchisegever
- * Overdracht rechten franchisenemer
- * Beëindiging bij wanprestatie, tussentijdse beëindiging
- * Beëindiging bij faillissement, surseance van betaling
- * Exclusiviteitsbescherming, gevolgen van de beëindiging

Een franchisegever kan kiezen voor een aanbiedingsplicht. Alsdan wordt de franchisenemer ertoe verplicht de onderneming in eerste instantie aan te bieden aan de franchisegever tegen dezelfde voorwaarden waartegen de franchisenemer

aan een derde koper wenst over te dragen. De franchisegever heeft dan de bevoegdheid binnen een redelijke termijn, bijvoorbeeld een maand, het aanbod te accepteren, of niet. Maakt de franchisegever geen gebruik van het aanbod, dan zal in de regel de overdracht plaatsvinden met de genoemde koper (derde) onder de voorwaarden die voor de derde niet gunstiger zijn dan de in het aanbod aan de franchisegever genoemde voorwaarden.

De toestemmingsvereisten van een overnemer dienen gezien te worden in het licht van het eigen karakter (sui generis overeenkomst) van de franchiseovereenkomst waarbij de franchisegever uitsluitend zaken wenst te doen met die franchisenemer die voldoet aan het betrokken “ideale” profiel (Intuitu personae karakter).

Voor zowel de franchisegever als de franchisenemer is het van belang om te kijken onder welke voorwaarden een nieuwe franchiseovereenkomst kan worden gesloten met de overnemer. De te stellen voorwaarden dienen in evenwicht te zijn en zowel de belangen van de franchisegever en de franchisenemer te behartigen. Op de eerste plaats is het van belang dat naast de overdracht van de activa (van de onderneming) er ook een nieuwe franchiseovereenkomst gesloten dient te worden. De overnemer dient een bewijs van professionele bekwaamheid te overleggen, voldoende solvabel zijn en natuurlijk beschikken over de criteria die de franchisegever van een franchisenemer verlangt. De overnemer zal doorgaans niet betrokken (mogen) zijn bij een onderneming die concurreert met de franchisegever. De overnemer zal bereid dienen te zijn de vestigingslocatie te actualiseren conform de op dat moment geldende formule-eisen en het moge duidelijk zijn dat de franchisenemer aan alle zijn verplichtingen voortloeiende uit de bestaande franchiseovereenkomst moet hebben voldaan. Ook de aanvullende voorwaarde dat de overnemer na de overdracht in staat zijn een redelijk rendement te realiseren met de exploitatie van zijn onderneming, is in de regel aan te bevelen.

Hoewel de meeste franchiseovereenkomsten min of meer voorzien in een pakket van bepalingen die de overdracht van de rechten van de franchisenemer regelen, is het aan te bevelen nog concreter het proces van de overdracht te regelen.

Zaken die vaak niet geregeld worden in de bepalingen die gaan over de overdracht van de rechten van de franchisenemer zijn: 1. de waardebepaling van de betrokken onderneming, 2. de wijze waarop de verkoopprijs wordt bepaald, 3. door wie die wordt bepaald 4. er sprake van een goodwillvergoeding, 5. van wie is het klantenbestand, als daar sprake van is.

De waardebepaling van de goodwill die verbonden is aan een franchiseonderneming en het maken van afspraken over de eigendom van het klantenbestand

verbonden aan de betrokken (franchise)onderneming, indien daarvan sprake is, zijn onderwerpen die steeds weer aanleiding geven tot discussie en overigens altijd afgestemd dienen te worden op de eigen franchiseformule en -organisatie. Mijn advies in deze is in voorkomende gevallen vaak: “bepaal het in de franchiseovereenkomst en vermijd de discussie”. Zo kan worden bepaald: “De goodwill die wordt gegenereerd voor de duur van deze franchiseovereenkomst...komt voor twee derde ten goede aan de franchisenemer en komt voor een derde te goede aan de franchisegever.”

Samenvattend kan worden gesteld dat de franchisegever realistische voorwaarden moet stellen aan de overnemer met als resultaat dat het voor de franchisenemer niet bezwaarlijk moet zijn om zijn onderneming over te dragen. De mogelijkheid bestaat overigens om in het Franchise Handboek de beëindigingbepalingen nader te concretiseren.

Beëindiging bij wanprestatie, tussentijds beëindiging

Indien een der partijen de bepalingen van een franchiseovereenkomst niet tijdig of niet behoorlijk nakomt, kan de andere partij de aanzeggen, welke maatregelen er moeten worden genomen om de exploitatie c.q. de betrokken verplichtingen weer in overeenstemming te brengen met het bepaalde in de overeenkomst. Daarbij dient een redelijke termijn overeengekomen te worden c.q. te zijn bepaald.

In dit kader dient te worden vermeld dat de partij een franchiseovereenkomst alleen dán kan onbinden/beëindigen wegens wanprestatie, indien de wanprestatie fundamenteel is en de beëindiging van de franchiseovereenkomst rechtvaardigt. De partij die de wanprestatie bij de andere partij constateert staan de volgende acties ten dienste: hij kan nakoming vorderen en tevens de nakoming van zijn verplichtingen opschorsten. Daarnaast kan hij schadevergoeding en /of ontbinding van de overeenkomst vorderen.

In toenemende mate nemen franchisegevers bepalingen op om de franchiseovereenkomst tussentijds te beëindigen indien er sprake is van bepaalde schendingen van belangrijke elementen in de franchiseovereenkomst. Bij de overtreding van bepaalde doodzondes ... heeft de franchisegever het recht de overeenkomst onmiddellijk te beëindigen. Het verstrekken van valse omzetgaven, het verrichten van handelingen die de goede naam van de formule in gevaar brengen, het schenden van privacy gegevens zijn daar voorbeelden van.

Steeds vaker wordt de beëindigingbepaling opgenomen, waarbij de franchisegever de bevoegdheid heeft de franchiseovereenkomst te beëindigen indien de resultaten

van de exploitatie van de franchisenemer in belangrijke mate afwijken van bijvoorbeeld een exploitatiebegroting of van de benchmark. Voorts behoudt de franchisegever zich vaak het recht voor om de franchiseovereenkomst te beëindigen indien er sprake is van een cumulatie van incidenten en overtredingen die de franchisenemer begaat in het kader van de franchisesamenwerking of zijn bedrijfsvoering.

De tussentijdse beëindigingsgronden waarop de franchisegever zich kan beroepen hebben vaak een eenzijdig karakter omdat de franchisegever daarmee eventueel schadelijk gedrag van een franchisenemer wenst te voorkomen of kan corrigeren. Voor de franchisenemer kan het ook een geruststellende gedachte zijn, omdat hij weet dat de franchisenemer die het niet zo nauw neemt met de franchisesamenwerking of de formule schade berokkend, “opzij kan worden gezet” door de franchisegever.

De franchisegever heeft hier overigens primair een zorgplicht om corrigerend op te treden tegen een franchisenemer die “fout” bezig is, en dit ter bescherming van de franchiseformule. Hierbij verwijst ik ook naar de hiervoor benoemde loyaliteitsverplichting die beide contractspartijen in acht dienen te nemen...

Een vorm van tussentijdse beëindiging, die niet in de franchiseovereenkomst wordt geregeld, maar wel vaak is aan te bevelen is de vaststellingsovereenkomst, waarbij bepaald wordt dat de franchiseovereenkomst wordt beëindigd met wederzijds goedvinden. Deze overeenkomst kan gesloten worden indien zowel de franchisegever en franchisenemer tot de conclusie komen dat zij de franchisesamenwerking beter kunnen beëindigen. De vaststellingsovereenkomst bepaald dan het afsprakenpakket en de voorwaarden op basis waarvan wordt beëindigd. Het zaken doen brengt nu eenmaal met zich mee dat beide contractspartijen op enig moment de franchisesamenwerking beter in (goed) overleg kunnen beëindigen.

Beëindiging bij faillissement, surseance

Beëindiging van de franchisesamenwerking tussen de contractspartijen komt onder meer tot stand indien van samenwerking in redelijkheid geen sprake meer kan zijn. Zo zullen in geval van onder curatele stellen, faillissement of surseance van belang beide partijen gerechtigd zijn de franchiseovereenkomst zonder rechtelijke tussenkomst onmiddellijk te beëindigen.

Indien er sprake is van een (dreigend) faillissement van de franchisegever, zal de franchiseovereenkomst worden beëindigd. De bestaande franchisenemers dienen alsdan na te gaan wat de consequenties zijn van het faillissement zelf en het wegvalLEN van de betrokken franchisegever als contractspartij. Het doorleveren van

de producten, het logistieke proces, de dienstverlening die door de franchisegever werd aangeboden en het mogen blijven gebruiken van de handelsnaam en de merken van franchisegever, zijn daarbij onderwerp van aandacht.

De franchisenemers zijn er als groep bij gebaat de belangen te bundelen in het kader van het onderhandelingstraject met de curator c.q. de bewindvoerder. Bij het vinden of het creëren van een nieuwe franchiseorganisatie is het voor de bestaande franchisenemers noodzakelijk ook te kijken naar de reorganisatie van het samenwerkingsverband en of het aanpassen van de franchiseformule. De individuele franchisenemer zal alsdan een afweging moeten maken: met of zonder samenwerkingsverband het ondernemerschap voortzetten of stoppen.

Exclusiviteitbescherming, gevolgen van de beëindiging

Indien de rechtsbetrekking tussen partijen wordt beëindigd, zal de franchisenemer verplicht zijn zich te onthouden van al hetgeen waartoe hij in het kader van de franchiseovereenkomst is gerechtigd. In verband met deze exclusiviteitbescherming mag de ex-franchisenemer zich niet meer als deelnemer van de franchiseketen manifesteren of als zodanig herkenbaar zijn.

Uiterlijke kenmerken van de franchiseketen, het gebruik van de handelsnaam en beeldmerken zal niet meer mogelijk zijn. Daarnaast zal de bepaling worden opgenomen dat alle functies van de ex-franchisenemer in commissies, de fractisraad etc. binnen de franchiseorganisatie komen te vervallen.

Hoewel de meeste franchiseovereenkomsten voorzien in de meeste zaken in het kader van de gevolgen van de beëindiging, is het gewenst om ook te kijken naar de positie van relaties, klanten en de overdracht van lopende zaken. De belangen van de betrokkenen bij de samenwerking anders dan de contractspartijen zelf, krijgen meestal niet de aandacht die zij verdienen. In dit kader is het aan te bevelen een regeling overdracht op te nemen die de belangen van alle betrokken partijen regelt.

In verband met de exclusiviteitbescherming is de franchisenemer in de regel gebonden aan de geheimhoudings- c.q. non- concurrentiebeding. In de meeste franchiseovereenkomsten zijn de bepalingen met betrekking tot geheimhouding en non concurrentie correct opgesteld. Toch is het zaak om deze bepalingen af te stemmen op de eigen franchiseketenwerk en de consequenties voor de ex-franchisenemer. Het behoeft geen betoog dat niet juist geformuleerde concurrentiebepalingen vooral nadrukkelijk kunnen uitpakken voor de franchisegever. De mededdingswetgeving én de rechtspraak zijn op dit punt duidelijk.

Conclusie

Curriculum Vitae Jeroen Janssen

Voor en bij het aangaan van de franchiseovereenkomst heeft de aandacht voor de beëindiging van de franchisesamenwerking vaak niet de hoogste prioriteit. Toch is het evident en noodzakelijk dat het onderwerp: beëindiging van de franchiseovereenkomst in dezelfde mate aandacht krijgt als de onderwerpen die gaan over de bedrijfsvoering en de samenwerking zelf.

De franchiseovereenkomst bepaalt in gegeven omstandigheden op welke wijze de samenwerking kan worden beëindigd. De kans is aanwezig dat niet alle beëindigingsscenario's uitputtend zijn geregeld. De legitime vraag is vervolgens: moeten we dan niet alle beëindigingsscenario's uitputtend regelen in de franchiseovereenkomst?

Mijn antwoord op deze vraag is: moeten we dit wel willen, een franchiseovereenkomst dicht timmeren kan, maar heeft dit uiteindelijk het gewenste effect. Sterker nog: de vraag is of een franchisegever een zodanige dichtgetimmerde franchiseovereenkomst wel kan aanbieden aan een kandidaat franchisenemer: hij zal zo'n franchiseovereenkomst wellicht niet ondertekenen.

Voor het aangaan van een franchiseovereenkomst dienen twee zaken volstrekt duidelijk te zijn: de franchisenemer dient te beoordelen of de zakelijke franchiseformule (het business format) hem tot voordeel strekt en of de inhoud en strekking van de franchiseovereenkomst niet bezwarend voor hem is.

De contractsvrijheid betekent alleen die vrijheid voor de franchisegever voor zover die verenigbaar is met de vrijheid van de franchisenemer. Franchisegever en franchisenemer dienen bij een beëindigingsscenario ook rekening te houden met de gerechtvaardigde belangen van de wederpartij. In dit kader is het in voorkomende situaties aan te bevelen de franchiseovereenkomst te beëindigen met wederzijds goedvinden.

Copyright©, oktober 2011, mr. Jeroen H.G.A.J. Janssen

Jeroen Janssen studeerde Nederlands recht aan de Universiteit van Maastricht. Jeroen Janssen (mr. H.G.A.J. Janssen) is als franchise consultant en franchise jurist gespecialiseerd in franchising en het franchise recht. Hij heeft meer dan 20 jaar praktijkervaring op het gebied van franchisen en andere vormen van commerciële samenwerking. Hij heeft een adviespraktijk onder de handelsnaam Franchise.nl en Franchise Consultancy Services. Op de website franchise.nl worden zijn adviesproducten en specialismen nader uitgewerkt.

Hij deed onderzoek naar de Amerikaanse franchisepraktijk in Washington DC bij de International Franchise Association en heeft een aanzienlijk aantal publicaties op zijn naam, in vaktijdschriften en dagbladen (o.m. in het FD). Hij is lid van de juridische commissie van de NFV en lid van de International Bar Association, International Franchising Committee.