

De Nederlandse Franchisecode

Overzicht ontwikkelingen	1
De Franchisecode	1
Bericht op Rijksoverheid (12-04-2017):	1
Internetconsultatie (12-04-2017)	1
Nieuwsberichten	1
Kamp maakt franchisecode wettelijk bindend	1
Versterk de positie van franchisenemers	3
Betwiste gedragscode franchise wordt wettelijk verplicht	3
Blog: De Nederlandse Franchise Code: terug naar de tekentafel	5
Minister beperkt macht winkelketens	7

Overzicht ontwikkelingen

- **16 juni 2015:** Conceptversie Franchisecode verschijnt. [Veel kritiek](#)
- **17 februari 2016:** Franchisecode wordt gepresenteerd, Minister Kamp geeft in een [kamerbrief](#) aan dat hij gaat kijken naar wettelijke verankering van de code
- **12 oktober 2016:** In een algemeen overleg (Bedrijvenbeleid en innovatie) geeft minister Kamp aan dat hij van plan is: "*via een wijziging van het Burgerlijk Wetboek ervoor te zorgen dat als een relatie tussen een franchisegever en een franchisenemer concreet vormgegeven wordt, er dan ook aandacht gegeven wordt aan die franchisecode*"
- **12 april 2017:** De internetconsultatie "*wettelijke verankering gedragscode franchise*" gaat van start

De Franchisecode

Bericht op Rijksoverheid (12-04-2017):

Internetconsultatie (12-04-2017)

Nieuwsberichten

FD.nl, 12 april 2017

Kamp maakt franchisecode wettelijk bindend

Franchiseorganisaties hebben de kans laten liggen om vrijwillig de vorig jaar overeengekomen gedragscode toe te passen. Daarom wil minister Henk Kamp van Economische Zaken hen bij wet verplichten om de Nederlandse Franchise Code (NFC) na te leven. Vandaag presenteert hij daarvoor een wetsvoorstel.

Minister Henk Kamp wil dat de Nederlandse Franchise Code verplicht wordt voor iedere franchiseorganisatie die in Nederland actief is.

De NFC is een felbevochten compromis tussen franchisegevers en -nemers. Volgens Kamp zal een wettelijk verankerde code leiden tot een evenwichtiger machtsverhouding tussen beide partijen. 'Nu is het vaak zo dat franchisecontracten eenzijdig door de franchisegever worden opgesteld. Een franchisenemer kan alleen nog ja of nee zeggen. Maar een goed contract houdt rekening met de belangen van beide partijen.'

Sterkere positie

De code versterkt de positie van franchisenemers, onder meer door de bepaling dat franchisegevers niet onbeperkt zekerheden mogen eisen. Die moeten in redelijke verhouding staan tot de schuld van de franchisenemers. De code geeft ook richtlijnen voor het overleg tussen franchisegever en de vertegenwoordiging van franchisenemers. Zo moet afgesproken worden waarover het vertegenwoordigende lichaam advies- en stemrecht heeft. Zo'n overleg is nu lang niet overal geregeld.

De samenwerking tussen franchisenemers en franchisegevers zorgt volgens Kamp te vaak voor wrevel. 'Uit onderzoek van Rabobank bleek vorig jaar dat 40% van de franchisenemers problemen ondervindt. Dat zijn te veel incidenten. Als 40% niet tevreden is, is er iets aan de hand.'

Kamp meent dat de Franchise Code leidt tot duidelijkere spelregels, minder conflicten en uiteindelijk tot meer omzet voor de hele branche. 'In de Verenigde Staten en Australië is franchise veel strakker gereguleerd. Mede daardoor is de sector daar twee tot drie keer zo groot. Dat betekent dat er ook in Nederland in potentie flinke groei mogelijk is, maar dan moeten franchisenemers wel beter beschermd worden en de verhoudingen evenwichtiger zijn.'

Nederland telt momenteel zo'n 30.000 franchisevestigingen, met een gezamenlijke omzet van circa € 30 mrd. 'Er werken zo'n 300.000 mensen in de sector', benadrukt Kamp. 'Daarmee is het een belangrijke economische factor.'

Vrijwillig lukt het niet

De minister constateert dat de sector er niet in slaagt om de code op vrijwillige basis toe te passen. 'Een aantal grote franchisegevers verzet zich en dat bepaalt de sfeer', aldus Kamp. 'Maar juist bij die grote franchisegevers zien we de meeste problemen.'

'Het voordeel van de wettelijke verankering van de NFC is dat alle partijen hem hiermee moeten toepassen', aldus Kamp. 'Daarmee gelden de regels voor iedereen en dat voorkomt teleurstellingen. Daarnaast kan bij een onrechtvaardige afwijking een contract worden vernietigd. Ook de rechter zal zich bij de beoordeling van eventuele geschillen mede op de NFC moeten baseren.'

'Code gaat te ver'

Volgens de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV) gaat de code veel te ver. 'Er staan veel zaken in de code die de commerciële bedrijfsvoering beperken. Dat hoort niet thuis in een gedragscode', zei directeur Jos Burgers vorige week in het FD. Als voorbeeld noemde hij de bepaling dat de franchisegever periodiek moet verantwoorden welke tegenprestaties hij levert voor de franchisevergoeding.

Kamp is het daar niet mee eens. 'Als je iets vraagt - in dit geval een franchisevergoeding - is het niet meer dan normaal dan dat je duidelijk maakt wat je ervoor levert.' De minister voegt daaraan toe dat de code is opgesteld door zowel twee vertegenwoordigers van de franchisenemers als twee van de franchisegevers. 'We hebben bewust voor die manier gekozen. Zo worden partijen niet gedwongen, maar hebben zij zelf de code kunnen opstellen.'

De code werkt volgens het principe 'pas toe of leg uit'. Kamp denkt niet dat dit te vrijblijvend is. 'Je kunt op onderdelen afwijken van de code, maar dat moet je goed beargumenteren. Anders zal de rechter daar rekening mee houden als hij moet oordelen over een conflict.'

Door Jeroen Bos

Goed dat deze code nu wettelijk verankerd wordt. Het geeft partijen als Shell in elk geval niet meer de mogelijkheid om de "verdeel en heers" methode toe te blijven passen. Het is de franchisenemers binnen de Shell "RBA" formule, waarin de ruim 200 "company-owned" stations worden geëxploiteerd, nooit gelukt om een eigen franchisevereniging op te richten waarmee Shell in overleg wil treden. Daardoor is van een gezond evenwicht tussen partijen geen sprake. Van degene die wel mondig zijn om voor hun belangen op te komen, wordt bij gelegenheid het contract niet voortgezet. Ik hoop voor mijn oud "RBA"collega's dat deze nieuwe NFC ook op hen van toepassing is en dat zij zich daardoor in de toekomst als zelfstandig ondernemer kunnen manifesteren. Het is immers niet de bedoeling dat de franchisenemer als werknemer van de franchisegever wordt aangestuurd (art. 1.4), hetgeen nu veelvuldig wel de praktijk is.

12:08 Dhr. van Golstein Brouwers

FD.nl, 5 april 2017

Versterk de positie van franchisenemers

Samen winnen, samen verliezen. Dat zou de basis moeten zijn voor een gezonde franchiserelatie. Maar in Nederland is de machtsverhouding tussen franchise-gevers en -nemers regelmatig zo scheef, dat zij wel samen kunnen winnen, maar niet samen kunnen verliezen. Als het misgaat met de franchisenemer, vangt hij de klappen op, terwijl de franchisegever hoogstens een paar schrammetjes oploopt.

En er gaat meer mis door de ongelijke machtsverhoudingen, blijkt uit een lange lijst conflicten over oneerlijke concurrentie, verdeling van inkomsten of eenzijdige veranderingen van de formule. Recentelijk troffen ondernemers van Albert Heijn, Hema, Flexibility Uitzendbureaus, Bakker Bart, Profile Fietsspecialist, Top1toys, Shoeby, Subway, stomerijketen Cristal Cleaning en non-foodketen Op=Op Voordeelshop hun franchisegevers in de rechtszaal of dreigden daarmee.

Een wettelijke verankering van de Nederlandse Franchise Code is een goede eerste stap om een gelijk spelveld te creëren. Ook zouden franchisenemers met de code in de hand makkelijker bij de rechter hun gelijk moeten kunnen halen. Die heeft dan immers een kader om zaken aan te toetsen.

Een belangrijke bepaling is dat de franchise-gever wel zekerheden van de ondernemer mag eisen, maar niet meer dan in redelijkheid noodzakelijk is. Dat moet voorkomen dat de franchiseorganisatie onevenredig veel risico op de onder-nemer afwentelt. Ook een concurrentiebeding moet redelijk en proportioneel zijn.

Veel rechtszaken tussen franchisenemers en -gevers gingen de afgelopen jaren over de omzetprognoses waarmee ondernemers werden overgehaald om in te stappen. De cijfers moeten niet alleen deugdelijk zijn, de franchiseorganisatie moet ook inzicht geven in de prestaties van franchisers die eerder op dezelfde locatie zaten. Zo moet worden voorkomen dat een franchisenemer een verlieslatende zaak wordt aangesmeerd, zoals onder meer bij Subway is gebeurd.

Het was mooi geweest als de franchisegevers en -nemers vrijwillig de franchisecode hadden omarmd. Maar dat heeft niet gewerkt. Ruim een jaar na het opstellen van de code heeft slechts een handvol franchiseorganisaties zijn contracten aangepast aan de gedragscode. Dat laat zien dat wettelijke verankering noodzakelijk is om te voorkomen dat de code een dode letter wordt.

Dit is het dagelijkse commentaar van de hoofdredactie van het FD

FD.nl, 4 april 2017

Betwiste gedragscode franchise wordt wettelijk verplicht

Franchisers krijgen een steviger positie in de machtsverhouding met hun franchisegevers. De vorig jaar opgestelde [Nederlandse Franchise Code](#) (NFC) krijgt op korte termijn een wettelijke verankering. Dat vertellen bronnen rond het proces.

Elektronicaketen Expert past Nederlandse Franchise Code (NFC) al toe. (Foto:HH)

Minister Henk Kamp van Economische Zaken presenteert nog deze maand een wetsvoorstel om de gedragscode bindend te verklaren. Daarvoor is breed draagvlak in de Tweede Kamer. Het is nog niet duidelijk of dit voor alle franchiseorganisaties geldt, of dat er uitzonderingen worden gemaakt.

De NFC is een moeizaam bevochten compromis tussen franchisenemers- en gevers. Vooral die laatste groep heeft veel bezwaren tegen de gedragscode. Mede daarom is de NFC nog in vrijwel geen enkele franchiseovereenkomst vastgelegd. Elektronicaketen Expert en tijdschriftenketen The Read Shop passen de code al wel toe.

Vooraf inzicht in de cijfers

De NFC, die werkt volgens het principe 'pas toe, of leg uit', moet helpen de scheve machtsverhouding tussen franchisegevers- en -nemers meer in evenwicht te brengen. Dat begint al bij de werving en selectie van nieuwe franchisers.

Zo bepaalt de code dat een geïnteresseerde ondernemer voldoende inzicht moet krijgen in financiële positie en solvabiliteit van de franchisegever. Die laatste zou daarom onder meer de winst- en verliesrekening van de formule moeten verstrekken. In de praktijk gebeurt dit vaak niet omdat franchisegevers zulke cijfers als concurrentiegevoelige informatie beschouwen.

Niet overvragen met zekerheden

De code stelt ook eisen aan de zekerheden die franchisegevers van de ondernemers kunnen eisen. Die moeten redelijk en proportioneel zijn. Volgens critici vragen franchiseorganisaties regelmatig te veel zekerheden. Daardoor komen alle risico's bij de ondernemer te liggen. Als zijn avontuur mislukt blijft hij met grote schulden zitten, terwijl de franchisegever zonder pijn een nieuwe ondernemer op de zaak kan zetten.

De Franchise Code

Enkele bepalingen uit de code en de toelichting: De franchisegever en franchisenemer stellen zich ten doel hun krachten te bundelen om aldus voor beiden een rendabele bedrijfsvoering te bewerkstelligen. Franchiseovereenkomsten mogen geen bepalingen bevatten die een beroep op redelijkheid en billijkheid kunnen begrenzen en/of uitsluiten. De franchisegever dient niet méér zekerheden te vragen en in stand te houden van de franchisenemer dan in redelijkheid noodzakelijk is. De franchisegever dient op verzoek marktgegevens van de franchiseformule te overleggen die inzicht geven in de prestaties van de franchiseformule voor zover noodzakelijk voor de bedrijfsvoering van de franchisenemer. Franchisegever bepaalt in overleg met de franchisenemersvertegenwoordiging of deze adviesrecht of instemmingsrecht heeft en welke onderwerpen dit advies- of instemmingsrecht betreft. Voor onderwerpen die een materieel effect hebben op de bedrijfsvoering van het collectief van franchisenemers zal in beginsel instemming van de franchisenemersvertegenwoordiging nodig zijn.

Zo kan het zelfs lucratief zijn als franchisenemers het niet redden, omdat de franchisegever dan opnieuw een startvergoeding kan incasseren. Ook komt het regelmatig voor dat de franchisegever het interieur van de zaak goedkoop terug kan kopen en weer duur kan doorverkopen aan een nieuwe ondernemer.

Overleg moet beter geregeld worden

De code geeft ook richtlijnen voor het overleg tussen franchisegever en de vertegenwoordiging van franchisenemers. Zo moet afgesproken worden waarover het vertegenwoordigende lichaam advies- en stemrecht heeft. 'Zo'n overleg is nu lang niet overal geregeld. Belangen worden dus niet optimaal gediend', aldus Patricia Hoogstraaten, directeur van het Vakcentrum, een brancheorganisatie voor detaillisten.

Betere bescherming, duidelijker verplichtingen

Hoogstraaten is een van de architecten van de NFC. Zij gelooft dat zowel franchisegevers als -nemers gebaat zijn bij een wettelijke verankering van de code. 'Franchisenemers zijn beter beschermd tegen misbruik van onevenwichtige verhoudingen. Maar er staan ook verplichtingen in voor franchisenemers, bijvoorbeeld over hun plicht om te investeren. Je kunt als ondernemer niet meer zeggen, ik ben al 62 jaar dus dat doe ik niet meer.'

Volgens Jos Burgers, directeur van de Nederlandse Franchise Vereniging (NFV), vinden franchisegevers de NFC geen goede code. 'Zij zijn wel voor zelfregulering door een franchisecode, maar deze tekst is niet gemaakt door wetgevingsjuristen', legt hij uit. 'Men verwacht veel rechtszaken en een verharding van de verhoudingen omdat de teksten niet goed zijn.'

Volgens Burgers vindt zijn achterban bovendien dat er veel zaken in de code staan die de commerciële bedrijfsvoering beperken. 'Dat hoort niet thuis in een gedragscode.' Als voorbeeld noemt hij de bepaling dat

de franchisegever periodiek moet verantwoorden welke tegenprestaties hij levert voor de franchisevergoeding. 'Ik vind niet dat een franchisegever hoeft te verantwoorden hoeveel van de franchisevergoeding hij privé gebruikt.'

Afschrikwekkend

Ook franchiseadvocaat Alex Dolphijn (Ludwig & Van Dam) plaatst kanttekeningen bij de NFC. 'Er zijn veel verschillende franchiseformules, die nu allemaal in een keurslijf worden geperst. Ik denk dat dat verschillende partijen, vooral uit het buitenland, gaat afschrikken.' Dolphijn noemt specifiek de bepaling dat franchisegevers financiële cijfers moeten delen met potentiële franchisenemers. 'Dat hoeft in veel andere landen niet en kan een rem zetten op franchise hier.'

Dat geldt volgens hem ook voor vertegenwoordiging van de franchisenemers en het verstrekken van bedrijfscijfers. 'Buitenlandse ketens zijn vaak niet gewend dat er zo'n inbreuk op hun soevereiniteit wordt gemaakt.'

Verder dan de code

Christian Knaap van start-up MijnPakketDienst vindt dat juist geen probleem. 'Franchise is samen ondernemen. Openheid is dan juist een voordeel.' MijnPakketDienst is een verzend- en bezorgbedrijf uit Goes. De organisatie wil het concept uitbreiden naar andere regio's en zoekt daarom franchisenemers.

'We hebben een franchisecontract laten ontwerpen dat voldoet aan de NFC en zelfs nog wat verder gaat', vertelt Knaap. 'Wij bieden de franchiser een stuk meer bescherming dan gebruikelijk. Bij ons kun je eerst een jaar proberen. Je betaalt wel een startvergoeding, maar in dat eerst opstartjaar geen franchisevergoeding.'

Knaap, voormalig franchiseadviseur, vervolgt: 'Als het niet loopt, kunnen we zonder ruzie van elkaar af. Dat is wel wat anders dan de gangbare contracten, die vooral gemaakt zijn om de franchisenemer uit te kleden wanneer hij stopt.' De onderneming neemt zo wel meer risico, omdat de franchise-inkomsten later binnen komen. Daar staat tegenover dat het omarmen van de NFC een mooie manier is om het bedrijf te positioneren.

RUG.nl, 01 maart 2017

Blog: De Nederlandse Franchise Code: terug naar de tekentafel

Dr. Maryse Brand, Dr. Evelien Croonen, en Prof. Mr. Dr. Liesbeth Kneppers-Heijnert

Er heerst onrust in de Nederlandse franchisewereld (zie ook onze vorige [blog](#)). De aanleiding: minister Kamp heeft in oktober 2016 aangekondigd de Nederlandse Franchise Code (NFC) wettelijk te verankeren, nadat hij lange tijd is uitgegaan van zelfregulering en heeft volgehouden dat (aanvullende) wetgeving geen oplossing is voor eventuele misstanden. Vanuit verschillende hoeken klinken belangrijke bezwaren. Als deze niet worden opgelost dreigt de Nederlandse franchisesector in een onwenselijke situatie terecht te komen. Als onafhankelijke wetenschappers hebben wij ons lange tijd buiten de discussie gehouden, ervan overtuigd dat er in Nederland genoeg kennis, ervaring en goede wil aanwezig is om tot goed werkbare afspraken te komen. Dat blijkt nu niet zo te zijn. Wat ons betreft is er maar één oplossing: de NFC moet terug naar de tekentafel.

Het grootste bezwaar tegen de wettelijke verankering van de NFC is dat er een code ligt die (nog) niet deugt. De code is bedoeld om 'uitwassen' in de franchisesector tegen te gaan, waarmee wordt bedoeld dat franchisegevers hun positie/macht zouden misbruiken ten opzichte van de (zwakkere) franchisenemer. De media hebben de laatste jaren bericht over verschillende conflicten, zoals bij Bakker Bart, Hema en Intertoys; er zijn echter geen aanwijzingen voor machtsmisbruik in deze zaken of in de sector in het algemeen. Het is helder dat er individuele schrijnende zaken zijn die wel degelijk (juridisch) moeten worden aangepakt, maar machtsmisbruik is ons inziens echter geen structureel probleem.

Binnen de Nederlandse franchisesector zijn alle partijen het er over eens dat machtsmisbruik voorkomen moet worden dan wel worden aangepakt. Minister Kamp wilde dat doen met een vrijwillige code en bestaande wetgeving, inclusief de in 2016 in werking getreden wet acquisitiefraude die ook van toepassing is op de precontractuele fase van de franchiserelatie. Het vrijwillige karakter van de code was echter van korte duur: vanaf oktober 2016 wordt flink gas gegeven om zo snel mogelijk (nog voor de verkiezingen?) de NFC wettelijk te verankeren.

De omvangrijke kritiek op de inhoud van de NFC komt niet alleen van franchisegevers, maar ook van franchise advocaten en andere deskundigen. De code is veel te uitgebreid, er staan onderwerpen in die niet in een code maar in het franchisecontract thuis horen, definities zijn niet helder, belangrijke verplichtingen ontbreken, er wordt een vergaande 'zorgplicht' van de franchisegever ingevoerd, en een geschillenregeling ontbreekt. Deze laatste werd steeds als essentieel onderdeel van de code gezien, ook door de Minister.

Wat verder een belangrijke rol speelt bij de weerstand tegen de NFC is dat de totstandkoming van de NFC geen schoonheidsprijs verdient. Het hele proces wordt door betrokkenen gezien als niet transparant, waarbij emoties, onhandigheid (de eerste consultatieronde in 2015 was van korte duur en net voor de zomervakantie) en tactisch gedrag een grote invloed hadden.

De potentiële consequenties van het wettelijk verankeren van de huidige NFC zijn groot; in Nederland zijn circa 750 franchiseformules actief met ongeveer 30.000 vestigingen en tegen de 290.000 arbeidsplaatsen. Met de NFC in de huidige vorm kunnen franchisegevers minder slagvaardig veranderingen doorvoeren en moeten ze flinke kosten maken om contracten aan te passen, conflicten voor de rechter uit te vechten, en zich in te dekken tegen mogelijke problemen. Dit zal extra zwaar wegen voor het overgrote deel van de bestaande formules die (met enkele tientallen franchisenemers) kwetsbaar zijn en voor wie deze kosten relatief zwaar zullen wegen. Deze toenemende lasten zullen doorberekend moeten worden aan franchisenemers en uiteindelijk aan de consument. Op deze manier zal het concurrentievoordeel van franchiseformules ten opzichte van filiaalbedrijven uitgehold worden. Dit kan leiden tot faillissementen, verschraving van het winkelaanbod en verlies van werkgelegenheid. Ook de aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse franchisegevers kan hierdoor verminderen.

Hoe nu verder? Er is een tweede consultatieronde aangekondigd, maar het is onduidelijk of hierbij ook de inhoud van de NFC weer ter discussie staat of alleen de wijze van wettelijke verankering. De fervente voorstanders van de code roepen dat de huidige NFC onverkort gehandhaafd moet worden, wat gezien de stevige kritiek op zijn minst onverstandig genoemd kan worden. Het lijkt de voorstanders ondertussen steeds meer om de overwinning te gaan waarbij het doel uit het oog verloren wordt. Het doel was immers het versterken van de franchisesector door het creëren van een zo eerlijk mogelijk speelveld. Franchisegevers en -nemers staan inmiddels achter het invoeren van een franchisecode; alleen niet achter de huidige code. Wij hopen dan ook dat de (nieuwe) minister van Economische Zaken uit deze malle molen stapt en durft te erkennen dat deze code niet gaat werken en zelfs schadelijk zal zijn. Er is nu momentum en bereidheid om samen tot een betere code te komen, maak daar gebruik van, ook al betekent het gewoon weer terug naar de tekentafel...

De auteurs zijn allen werkzaam aan de faculteit Economie & Bedrijfskunde van de Rijksuniversiteit Groningen. Maryse Brand als Universitair Hoofddocent, Evelien Croonen als Universitair Docent en Liesbeth Kneppers-Heijnert als hoogleraar Bedrijfskunde. Zij was tevens 12 jaar lid van de Eerste Kamer voor de VVD.

NASCHRIFT:

Zover wij weten is er geen officiële website waar informatie over de NFC te vinden is. De volgende [website](#) presenteert zich als zodanig, maar wordt niet bijgehouden en het downloaden werkt niet altijd goed. De NFC kunt u echter ook [hier](#) downloaden. Dit is de versie van februari 2016, al staat dat niet vermeld in het document zelf.

Al veel eerder zijn er kritische geluiden naar buiten gekomen over de NFC zoals die in februari 2016 werd gepresenteerd en het proces er omheen. Zie bijvoorbeeld:

- Artikel van Odavia Bueno Diaz in Franchise & Recht informatiebron, sept 2016, toegankelijk via [FranchisePlus](#).
- Artikel van Tiago Jurgens, okt 2016, via de [Nationale Franchise Gids](#).
- Column van Th.R. Ludwig, toegankelijk via [Ludwig & van Dam](#).

Bent U geïnteresseerd in de argumenten van de voorstanders van de huidige NFC, dan is de website van het [Vakcentrum](#) een goed startpunt.

Wilt u meer weten? Aarzel dan niet om contact op te nemen met de auteurs van deze blog: Maryse Brand, Evelien Croonen of Liesbeth Kneppers-Heijnert

FD.nl, 17 februari 2016

Minister beperkt macht winkelketens

Den Haag is het gedraal over de nieuwe franchiseregels beu en gaat een betere omgang tussen franchisegevers en -nemers wettelijk regelen. Dat blijkt uit een [brief](#) die minister Henk Kamp van Economische Zaken woensdag aan de Tweede Kamer stuurt. Hij heeft er geen vertrouwen meer in dat de Nederlandse Franchise Code, die de sector de minister woensdag zal aanbieden, zonder zo'n stok achter de deur gaat werken.

De maat is wat de bewindsman betreft vol. Het ministerie heeft vanaf eind 2014 alles in het werk gesteld om tot betere afspraken te komen tussen winkelketens en winkeliers, die hun conflicten steeds vaker tot aan de rechter uitvechten, bijvoorbeeld onenigheid over de verdeling van inkomsten of eenzijdige veranderingen in de formule.

Nog steeds, constateert Kamp in zijn brief, is er in de sector weerstand tegen deze vanuit de sector opgestelde regels. Om een brede naleving toch af te dwingen, laat hij de wettelijke mogelijkheden verkennen.

Stok achter de deur

'Deze code is zo belangrijk dat naleving hoe dan ook moet worden gewaarborgd', zegt Kamp in een reactie. 'Ik verken momenteel samen met het ministerie van Veiligheid en Justitie de mogelijkheden voor wettelijke verankering van de Nederlandse Franchise Code. Daarmee streef ik een optimale mix na van enerzijds inhoudelijke regels vanuit de sector en anderzijds een wettelijke stok achter de deur.'

De franchisecode, die moet leiden tot minder scheve machtsverhoudingen tussen franchisegevers en -nemers, is intussen verschillende malen uitgesteld. Eerst stonden de winkelketens en ondernemers als twee kampen tegenover elkaar, later waren ze het ook onderling niet eens. Volgens partijen die betrokken zijn bij de totstandkoming van de code heeft met name franchisegever Ahold langdurig dwarsgelegen.

Ahold

De franchiseverenigingen van Ahold-ketens Albert Heijn, Etos en Gall & Gall stuurden eind januari een brief op poten aan het ministerie van Economische Zaken. Hun kritiek luidde in een notendop dat de code eenzijdig machtsvertoon is van enkele grote franchisegevers. Die overstemmen elk weerwoord, boycotten discussies en zetten hordes advocaten in om wijzigingen tegen te houden.

Toch moet er volgens deze grootste zelfstandige club van franchisenemers iets veranderen in de 'ernstige machtsonbalans' tussen de franchisegever en de franchiseondernemer. Veel ondernemers vermoeden dat franchisegevers geen enkele behoefte hebben om de macht die ze hebben opgebouwd weer in te leveren. Zij reageerden op eerdere concepten van de code dan ook met uitvoerige kritiek.

Lijst

De scheve machtsverhoudingen hebben geleid tot een lijst conflicten over oneerlijke concurrentie, verdeling van inkomsten of eenzijdige veranderingen van de formule. Recentelijk troffen ondernemers van Albert Heijn, Hema, Flexibility Uitzendbureaus, Bakker Bart, Profile Fietsspecialist, Top1toys, Shoeby, stomerijketen Cristal Cleaning en non-foodketen Op=Op Voordeelshop hun franchisegevers in de rechtszaal of dreigden daarmee.

Door een wettelijke verankering, zo blijkt uit de Kamerbrief, zal de Nederlandse Franchise Code een rol spelen in de rechtspraak bij de beoordeling van franchisegeschillen. Het is bedoeling dat er op afzienbare termijn een commissie komt, waarin de marktpartijen in eerste instantie hun geschillen zelf kunnen oplossen.