

# 132. De Nederlandse Franchise Code: van zelfregulerende gedragsregels naar wet!

MR. C.T. KLEPPER EN MR. E. KOEKOEK

Weinig zelfregulerende gedragsregels hielden de gemoederen de laatste tijd zo bezig als de Nederlandse Franchise Code (NFC). Inmiddels demissionair minister Henk Kamp mengde zich in de doorlopende discussie over rechten en plichten van zowel franchisegever als franchisenemer. Hij stimuleerde de sector niet alleen om te komen tot ontwikkeling van inhoudelijke regels over de samenwerking tussen ondernemer en formule, maar ijvert ook om de NFC een wettelijke verankering te geven. Franchisenemers juichen deze ontwikkeling toe; franchisegevers stellen zich juist kritisch op.

## Inleiding

In deze bijdrage wordt de NFC besproken. Achtereenvolgens komen aan bod: de uitgangspunten van de NFC aan de hand van de vijf hoofdstukken, de praktische hanteerbaarheid ervan, het gepresenteerde wetsvoorstel en aanbevelingen voor de praktijk. De centrale vraag is welke implicaties wettelijke verankering van de Code heeft voor (adviseurs van) partijen in een franchiseverhouding. Wie de definitie van een franchiseovereenkomst zoekt bij de benoemde overeenkomsten in Boek 7 BW, zoekt tevergeefs. Tot nu toe is de vraag of afspraken tussen partijen kwalificeren als franchise dus vooral een kwestie van uitleg. In de praktijk worden verschillende definities gehanteerd. Een korte begripsbepaling lijkt daarom op zijn plaats. De NFC doet dit door franchise te omschrijven als een vorm van samenwerking tussen juridisch en economisch zelfstandige (rechts)personen, waarbij de franchisegever aan de franchisenemer het recht verleent om zijn franchiseformule te exploiteren voor de afzet van goederen en/of diensten. Bovendien moet sprake zijn van knowhow (wezenlijke, geheime en voldoende bepaalde specifieke kennis van de formule) die wordt overgedragen.<sup>1</sup> De contractsvrijheid is daarbij het uitgangspunt. Waarom behoeft die vorm van samenwerking (wettelijke) regulering?

Wanneer een potentiële franchisenemer zich oriënteert op aansluiting bij een bepaalde formule, is hij of zij in sterke mate afhankelijk van de informatie die de franchisegever verstrekt.

In de hiervoor genoemde definitie lijken de franchisegever en franchisenemer gelijkwaardig, hetgeen in de praktijk

nogal eens anders wordt beleefd. Wanneer een potentiële franchisenemer zich oriënteert op aansluiting bij een bepaalde formule, is hij of zij in sterke mate afhankelijk van de informatie die de franchisegever verstrekt. De juistheid van die informatie is vaak lastig te toetsen voor de potentiële franchisenemer. Veelal blijkt er ook weinig of geen ruimte om te onderhandelen over de voorwaarden van de samenwerking. De ondernemer kan tekenen bij het kruisje of vertrekken. Een ander aspect is de deskundigheid van beide partijen. De franchisegever heeft veelal een team van adviseurs – onder wie juristen – ter beschikking, terwijl een oriënterend en ambitieus franchisenemer dat niet zomaar heeft. Als de franchisenemer in zee gaat met de franchisegever verbindt hij zich bovendien vaak aan een non-concurrentiebeding en een exclusiviteitsbeding. Zo bezien zijn er tal van aspecten te noemen die maken dat er behoorlijke ongelijkheid bestaat tussen franchisegever en franchisenemer.

Het verenigen van franchisenemers heft die ongelijkheid niet (volledig) op. Dergelijke verenigingen komen immers niet voor individuele leden op. In de rechtspraak blijkt dat de franchisenemer zich in een geschil veelal achtergesteld voelt ten opzichte van de franchisegever. De Europese Erecode inzake Franchising reikt op zich goede normen aan voor de franchiseverhouding, maar is niet verplicht van toepassing op een franchiseovereenkomst. De Rechtbank Noord-Nederland typeerde de Erecode als ‘hooguit een fatsoensnorm’.<sup>2</sup> De gedachte van uniforme regulering (en bescherming, waarover later meer) is dus nog niet zo vreemd.

<sup>1</sup> Zie artikel 1.6 NFC. Vgl. voorts de definitie in de Europese Erecode inzake Franchising, te downloaden op de website [www.nfv.nl](http://www.nfv.nl); zie ook HR 25 januari 2002, ECLI:NL:HR:2002:AD7329, r.o. 3.2.

<sup>2</sup> Rechtbank Noord-Nederland 29 november 2013, ECLI:NL:RBNNE:7307, r.o. 5.15.

## Essentiële – maar tevens vage – begrippen zijn ‘de evenwichtige verhouding’ en ‘de redelijkheid en billijkheid’

De NFC is tot stand gekomen door de inspanningen van een schrijfcommissie, bestaande uit twee afgevaardigden van franchisegeverzijde en twee afgevaardigden van franchise-nemerzijde. Ook was er ondersteuning vanuit het ministerie van Economische Zaken. In een consultatieronde is de NFC op onderdelen nog aangepast. Op 17 februari 2016 is de Code gepresenteerd en aangeboden aan de minister van Economische Zaken. Recent presenteerde de demissionaire bewindsman het wetsvoorstel wettelijke verankering gedragscode franchise, waarin wordt gerefereerd aan de NFC. Verderop in dit artikel wordt de inhoud van het wetsvoorstel nader besproken.

### Uitgangspunten NFC

In de NFC wordt tot uitgangspunt genomen dat de franchisegever en franchisenemer de krachten bundelen om een voor beiden rendabele bedrijfsvoering te realiseren.<sup>3</sup> De collectiviteit, uniformiteit en het zelfstandig ondernemerschap staan daarbij centraal. Essentiële – maar tevens vage – begrippen zijn ‘de evenwichtige verhouding’ en ‘de redelijkheid en billijkheid’. De norm uit artikel 6:2 BW wordt in artikel 2.2 NFC expliciet van toepassing verklaard op de franchiseovereenkomst – de precontractuele fase inbegrepen. De toelichting op het artikel maakt duidelijk dat het volledig uitsluiten van aansprakelijkheid daar niet bij past. De gedachte daarachter is helder: partijen dienen steeds voldoende prikkels te voelen om hun verplichtingen na te komen. Hoe ver de uitsluiting van aansprakelijkheid mag gaan vermeldt de Code evenwel niet.

### Verplichtingen franchisegever

De franchisegever wordt in de NFC enkele algemene verplichtingen opgelegd. Zo moet hij, voordat hij een franchisenemer werft, aan kunnen tonen dat hij gedurende een redelijke periode de formule met succes heeft toegepast.<sup>4</sup> Eendagsvliegen worden daardoor geweerd. Daarnaast geldt een algemene inspanningsverplichting tot –kort gezegd– het bevorderen van de franchiseformule en het toezien op de naleving van de franchiseovereenkomst.<sup>5</sup> Verder moet de franchisegever niet alleen bij aanvang, maar ook tijdens de overeenkomst proactief kennis overdragen en de franchisenemer begeleiden.<sup>6</sup> Deze verplichtingen zijn nog weinig concreet qua intensiteit, maar leggen wel een algemene zorgplicht op de franchisegever. Concreter is de verplichting

tot het doen van schriftelijke en onderbouwde aanbevelingen aan de hulp vragende franchisenemer wiens omzet en winst structureel achterblijven.<sup>7</sup> Ook het overleggen van marktgegevens die inzicht geven in de prestaties van de franchiseformule is een verplichting van de franchisegever.<sup>8</sup>

### Verplichtingen franchisenemer

Een en ander betekent niet dat de franchisenemer stil kan zitten. Hij dient zich allereerst als zelfstandig ondernemer in te spannen voor een financieel gezonde ontwikkeling van zijn franchiseonderneming.<sup>9</sup> Deze bepaling is in lijn met het uitgangspunt in de jurisprudentie: de ondernemer heeft een eigen verantwoordelijkheid voor de exploitatie van de onderneming.<sup>10</sup> Als het mis gaat, kan de franchisenemer niet zonder meer naar de franchisegever wijzen. Overigens dient de franchisenemer volgens de NFC tijdig aan de bel te trekken wanneer de resultaten substantieel en structureel tegenvallen.<sup>11</sup> Een in het oog springende bepaling is die waarin partijen worden verplicht de redelijkheid en billijkheid in acht te nemen bij beslissingen over verlenging of opzegging van de franchiseovereenkomst.<sup>12</sup>

Eerlijke en transparante communicatie én overleg tussen franchisegever en franchisenemer is volgens artikel 2.6 van de NFC essentieel. Een belangrijke rol is daarin weggelegd voor een franchisenemersvertegenwoordiging. De NFC bepaalt dat een dergelijke vertegenwoordiging moet worden opgericht en in stand gehouden. De franchisenemersvertegenwoordiging fungeert als een soort ondernemingsraad met instemmings- en adviesrechten. Voor onderwerpen die ‘substantieel van aard zijn en die structureel van invloed kunnen zijn op de bedrijfsvoering van franchisenemer(s)’, heeft als uitgangspunt te gelden dat de franchisegever *instemming* van de franchisenemersvertegenwoordiging nodig heeft. Eenzijdige wijzigingsbesluiten waar de instemming ontbeert, zijn uit den boze. De Code geeft ook een voorzet voor de situatie waarin de franchisenemer zich op goede gronden verzet tegen een ‘majeure wijziging’ van de franchiseformule, terwijl die wijziging wel wordt doorgevoerd.<sup>13</sup> In dat geval moeten partijen een voor beiden passende regeling zien te treffen. De toelichting op dit artikel leert dat deze bepaling gericht is op het versoepelen van de voorwaarden waaronder de franchisenemer kan uittreden.

### Precontractuele verplichtingen

Hoofdstuk 3 van de NFC is gericht op de precontractuele verplichtingen van partijen. Die verplichtingen gaan ver. Zo wordt van de franchisegever verwacht dat hij zich ervan vergewist dat de potentiële franchisenemer in staat is de formule op een behoorlijke manier te exploiteren.

3 Zie artikel 2.1 NFC.

4 Zie artikel 2.3 onder a NFC.

5 Zie artikel 2.3 onder c NFC.

6 Zie artikel 2.3 onder e NFC.

7 Zie artikel 2.3 onder f NFC.

8 Zie artikel 2.3 onder m NFC.

9 Zie artikel 2.4 onder a NFC.

10 Zie bijvoorbeeld Rechtbank Noord-Holland 27 februari 2017, ECLI:NL:RBNHO:2017:1590, r.o. 4.8.

11 Zie artikel 2.4 onder c NFC.

12 Zie artikel 2.5 onder c NFC.

13 Zie artikel 2.6 onder h NFC.

Bekwaamheid, opleiding, persoonlijke kwaliteiten en financiële middelen zijn daarvoor bepalend.<sup>14</sup>

Een andere verplichting ligt op het vlak van de informatievoorziening: de franchisegever dient de franchisenemer tijdig, volledig, juist, objectief en verifieerbaar te informeren.<sup>15</sup> De toelichting noemt een termijn van vier tot zes weken voor het aangaan van de franchiseovereenkomst. Die termijn kan de franchisenemer vervolgens gebruiken om deskundig advies in te winnen. De informatieplicht voor de franchisegever is geconcretiseerd in tien verschillende elementen. Artikel 3.6 bepaalt welke informatie precies op tafel moet worden gelegd. Achtereenvolgens worden genoemd:

- a. informatie over de financiële positie en solvabiliteit van de franchisegever (jaarverslagen, jaarrekeningen, winst- en verliesrekeningen over de afgelopen drie jaar);
- b. informatie over het aangeboden franchiseconcept;
- c. een overzicht van de aangesloten franchisenemers;
- d. bij voorkeur een zorgvuldig onderbouwde omzet- en kostenprognose met een vestigingsplaatsonderzoek en een investerings- en exploitatiebegroting;
- e. eventueel historische omzetgegevens;
- f. de franchiseovereenkomst;
- g. informatie over distributiekkanalen;
- h. een verklaring van gerechtigdheid tot IE-rechten van de franchisegever;
- i. informatie over lidmaatschap van brancheorganisaties en/of franchisenemersvereniging(en);
- j. overige informatie die nodig is om tot een goede beslissing te komen over het sluiten van de franchiseovereenkomst.

**Kortom, indien bepaalde elementen niet van toepassing zijn in een gegeven geval, kunnen deze *gemotiveerd* achterwege worden gelaten**

Na ontvangst van deze informatie is het aan de franchisenemer om zelf in actie komen. De haalbaarheid van de exploitatie van de onderneming dient hij volgens artikel 3.7 te (laten) onderzoeken, bij voorkeur door een onafhankelijke deskundige.

### Voorwaarden aan inhoud overeenkomst

Het vierde hoofdstuk van de NFC richt zich op de inhoud van de overeenkomst. Niet verwonderlijk is dat de overeenkomst in overeenstemming dient te zijn met Nederlandse en Europese wetgeving, en natuurlijk de NFC. Ook moet het belang bij bescherming van de IE-rechten en de gemeenschappelijke identiteit blijken uit de overeenkomst. Verder moet het contract zijn opgesteld in de taal van het land waar de franchisenemer is gevestigd en moet naast een duidelijke omschrijving van wederzijdse rechten en plichten ook een

regeling voor de gevolgen van wanprestatie worden opgenomen. Indien er non-concurrentiebedingen worden opgenomen in de overeenkomst moeten die voldoen aan het proportionaliteitsbeginsel: de bescherming van knowhow en goodwill mag niet verder gaan dan noodzakelijk. Artikel 4.6 bevat een flinke lijst aan specifieke elementen die in de overeenkomst moeten worden opgenomen. Daarbij moet worden gewerkt volgens het principe ‘pas toe of leg uit’. Kortom, indien bepaalde elementen niet van toepassing zijn in een gegeven geval, dienen deze *gemotiveerd* achterwege te worden gelaten. Dit dwingt partijen ertoe reeds bij het sluiten van de overeenkomst over alle opgesomde elementen het gesprek aan te gaan.

### Geschillenbeslechting

Het laatste hoofdstuk van de Code telt slechts twee artikelen en is gericht op de wijze van geschillenbeslechting. In artikel 5.1 is de algemene verplichting opgenomen om (collectieve) geschillen in de samenwerking op te lossen binnen een vaste redelijke termijn. De oplossing komt bij voorkeur tot stand via de franchisenemersvertegenwoordiging of het overlegorgaan. Artikel 5.2 introduceert de *geschillencommissie franchise*. Aan de onafhankelijke geschillencommissie kan (bindend) advies worden gevraagd bij niet eenvoudig op te lossen geschillen. Overigens dient deze *geschillencommissie franchise* nog in het leven te worden geroepen, aangezien zij op het moment van schrijven nog niet bestaat.

### Praktische hanteerbaarheid van de Code

Van de zijde van franchisegevers kwam veel kritiek op de consultatieversie van de NFC. De Code zou te vaag zijn, reden geven tot meer juridische conflicten en onvoldoende draagvlak hebben. Ook zien de franchisegevers bezwaren tegen het uniforme karakter van de Code. De kracht van franchise is immers juist gelegen in de formule zelf. Zou het dan niet redelijk zijn de gedragsregels af te stemmen op het karakter van de formule? De kritiek was zo fundamenteel dat de vereniging voor Franchiseadvocaten een alternatieve code schreef.<sup>16</sup> De franchisenemers daarentegen waren over het algemeen lovend over de NFC; zij wezen vooral op de uitgangspunten en de strekking van de Code. Volgens de franchisenemers draagt (wettelijke verankering van) de NFC bij aan opheffing van de ongelijkheid tussen partijen. Waar het gaat om de verplichtingen van franchisegever en franchisenemer onderkennen wij de behoefte aan nog meer geconcretiseerde bepalingen. Immers, de bepaling dat partijen de redelijkheid en billijkheid in acht moeten nemen bij opzegging of verlenging van de franchiseovereenkomst voegt niets toe. Die verplichting rust reeds uit hoofde van de bepalingen uit het Burgerlijk Wetboek op partijen. Concretisering van het artikel zou bijvoorbeeld kunnen plaatsvinden door (niet limitatief) op te nemen *welke* specifieke belangen over en weer moeten worden

<sup>14</sup> Zie artikel 3.1 NFC.

<sup>15</sup> Zie artikel 3.4 NFC.

<sup>16</sup> Zie DFA Gedragscode Franchise d.d. 19 november 2015, te vinden op de website [www.vereniging-dfa.nl](http://www.vereniging-dfa.nl).

afgewogen. Desalniettemin bevat de Code al zeer specifieke (informatie)verplichtingen waardoor de positie van de franchisenemer direct wordt versterkt. Van de veronderstelde verplichte uniformiteit is zeer beperkt sprake. De Code hanteert immers het principe ‘pas toe of leg uit’.

## Het lijkt een geëigend moment voor alle franchiseformules om hun contracten te beoordelen in het licht van de Code

Dat de NFC ook concreet toepasbaar is, blijkt uit het recente *Street-One*-arrest van de Hoge Raad.<sup>17</sup> In die kwestie draaide het om vraag of de franchisegever aansprakelijk was voor door haar zelf opgestelde en verstrekte prognoses. Tot aan voornoemd arrest werd veelal in de rechtspraak gedacht dat een franchisegever die zelf onderzoek heeft gedaan en op basis van onjuiste gegevens een prognose verstrekt, daarvoor niet aansprakelijk zou zijn.<sup>18</sup> Aansprakelijkheid zou enkel aan de orde zijn indien de franchisegever *weet* dat de prognose ernstige fouten bevat en de franchisenemer daarover niet heeft geïnformeerd. Kortom, in gevallen van opzet of bewuste roekeloosheid is er pas grond voor aansprakelijkheid.

Uit het *Street-One*-arrest blijkt echter dat die aanname alleen juist is indien de prognoses door een derde is opgesteld (voor wie de franchisegever niet verantwoordelijk is). Wanneer de franchisegever zelf onderzoek doet met als doel de resultaten van dat onderzoek in de vorm van een prognose aan potentiële franchisenemers te verstrekken, dient deze zich te realiseren dat de potentiële franchisenemers hun verwachtingen in belangrijke mate op die prognoses zullen afstemmen. De franchisegever behoort zich dan ook het belang van de franchisenemer bij een zorgvuldig onderzoek aan te trekken. In de gevallen waarin de franchisegever zelf of iemand voor wie hij aansprakelijk is (zoals een ondergeschikte) het onderzoek uitvoert en de resultaten (prognoses) daarvan aan de franchisenemer verstrekt, kan de franchisegever ook aansprakelijk zijn zonder dat er *wetenschap* van de fouten in de prognoses hoeft te worden aangetoond. Het enkele feit dat de intern opgestelde prognoses fouten bevatten kan dan al voldoende zijn voor aansprakelijkheid van de franchisegever. Een en ander vloeit reeds voort uit de gewone regels van het verbintenissenrecht.<sup>19</sup>

De NFC lijkt nog een stapje verder te gaan. Artikel 3.6 aanhef en onder d bepaalt:

‘De door franchisegever te verstrekken informatie en documentatie omvat: bij voorkeur een zorgvuldig en transparant onderbouwde omzet- en kostenprognose, vergezeld van een vestigingsplaatsonderzoek en/of beschikbare histo-

rische cijfers, en een begrijpelijk onderbouwde en deugdelijke investerings- en exploitatiebegroting.’

De toelichting bij dit artikel verklaart vervolgens:

‘Als een franchisegever een exploitatieprognose aan de franchisenemer afgeeft, dient hij in te staan voor de deugdelijkheid daarvan.’

De NFC lijkt hier uit te gaan van een op de franchisegever rustende garantieverplichting ten aanzien van de deugdelijkheid van een verstrekte exploitatieprognose. Schending van deze garantieverplichting resulteert dan in aansprakelijkheid voor de daardoor ontstane schade. De NFC is aldus op onderdelen zeer concreet toepasbaar.

## Wettelijke verankering

Op 12 april 2017 presenteerde demissionair minister Kamp de internetconsultatieversie van het wetsvoorstel wettelijke verankering gedragscode franchise (voluit: Wijziging van Boek 7 van het Burgerlijk Wetboek in verband met de introductie van een regeling betreffende de franchiseovereenkomst (regels voor franchising)).<sup>20</sup> Het wetsvoorstel beoogt de franchiseovereenkomst een benoemde overeenkomst te maken. Daarvoor wordt titel 6 (franchiseovereenkomst) in het leven geroepen, bestaande uit de artikelen 399f en 399g. Tevens wordt in het de Overgangswet Nieuw Burgerlijk Wetboek artikel 209 ingevoerd. Hierna zullen de bepalingen kort worden besproken.

Artikel 7:399f BW bevat in het wetsvoorstel een definitie van de volgende begrippen: (a) franchiseformule; (b) franchisegever; (c) franchisenemer; (d) franchiseovereenkomst; (e) voorovereenkomst. Door middel van deze definities wordt van de franchiseovereenkomst een benoemde overeenkomst gemaakt. We volstaan op deze plaats met de opmerking dat de definities ruim zijn opgezet, zodat het wettelijk kader van toepassing is op vrijwel elke vorm van franchise.

Daarnaast wordt in artikel 7:399g BW bepaald dat ‘bij algemene maatregel van bestuur’ *een* gedragscode kan worden aangewezen, welke de franchisegever en franchisenemer *in beginsel* moeten toepassen. De MvT leert dat dit bijvoorbeeld de NFC kan zijn, omdat daarin alle verplichte onderwerpen aan bod komen.<sup>21</sup> De gedragscode moet voorschriften bevatten met betrekking tot de volgende onderwerpen:

- werving en selectie van franchisenemers door de franchisegever;
- het tijdig verstrekken van informatie voorafgaand aan het aangaan van een franchiseovereenkomst;<sup>22</sup>
- het aangaan van een voorovereenkomst;

20 Het wetsvoorstel en de memorie van toelichting (MvT) zijn te vinden op [www.internetconsultatie.nl](http://www.internetconsultatie.nl), de consultatie sluit op 25 mei 2017.

21 Zie hoofdstuk 3 van de MvT; zie tevens de toelichting bij artikel 7:399g lid 1 BW in de MvT.

22 Het wetsvoorstel beschrijft concreet welke zes onderwerpen in ieder geval onderdeel moeten zijn van de informatieverstrekking.

17 HR 24 februari 2017, ECLI:NL:HR:2017:311 (*Street-One*).

18 HR 25 januari 2002, ECLI:NL:HR:2002:AD7329 (*Paalman/Lampenier*).

19 Zie daaromtrent tevens de wijziging in artikel 6:194 BW ten gevolge van de Wet op de acquisitiefraude.

- d. de manier waarop partijen elkaar gedurende de looptijd van de franchiseovereenkomst voorzien van informatie over feiten en omstandigheden die van invloed kunnen zijn op de exploitatie van de franchiseformule;
- e. het collectieve overleg tussen franchisegever en –nemers en de manier waarop dit overleg georganiseerd is;
- f. buitengerechtelijke klachten- en geschilbeslechtingprocedures;
- g. bepalingen die in de overeenkomst kunnen worden opgenomen met betrekking tot een afnameverplichting van goederen of diensten, een concurrentieverbod en het wijzigings- of opzeggingsrecht van de franchisegever.

Het tweede lid van artikel 399g bevat de regel ‘pas toe of leg uit’: de in het eerste lid bedoelde gedragscode moet worden toegepast, tenzij in de overeenkomst is voorzien in een duidelijk, begrijpelijk en schriftelijk beding waarin is bepaald dat van de gedragscode wordt afgeweken en op welke manier dit gebeurt. Tevens moet worden toegelicht waarom gekozen is voor een afwijking. Overigens bepaalt het derde lid van artikel 399g dat bij algemene maatregel van bestuur nadere voorschriften kunnen worden gesteld aan deze motiveringsplicht. Het niet voldoen aan de motiveringsplicht kent volgens lid 4 een strenge sanctie: de franchisenemer kan in dat geval het beding waarin de afwijkingbepaling is opgenomen vernietigen. Alsdan geldt de gedragscode onverkort.

Vooruitlopend op de wettelijke verankering zijn enkele formules al gestart met het implementeren van de NFC in de franchisecontracten. Expert en The Read Shop passen de Code al toe. Ook bij fastfoodketen Wok to Go bestaan plannen om de NFC toe te passen op de verhouding met franchisenemers.

## Conclusies en aanbevelingen

De centrale vraag in deze bijdrage is welke implicaties wettelijke verankering van de NFC heeft voor (adviseurs van) partijen in een franchiseverhouding. Het antwoord daarop is tweeledig. In de eerste plaats betekent de wettelijke verankering van de gedragsregels een aanzienlijk grotere zorgplicht voor de franchisegever. Met name op het vlak van de informatievoorziening (meer specifiek: het verstrekken van prognoses) zal hiertoe bij de nodige franchiseformules een omslag moeten worden gemaakt. Franchisegevers dienen zich bewust te worden van deze veranderende positie.

In de tweede plaats zullen franchisegevers en franchisenemers in bredere zin het overleg met elkaar moeten voeren. In dat overleg moet aan de orde komen of de NFC in de huidige vorm wordt toegepast, of dat (op onderdelen) een afwijkende regeling zal gelden. In die laatste mogelijkheid ligt de flexibiliteit verscholen die in de huidige discussie naar onze smaak te veel naar de achtergrond verdwijnt. De Nederlandse Franchise Code zal – ook indien zij bij wet wordt vastgelegd – grotendeels regelend recht blijven bevatten. Het blijft voor elke franchisegever en franchisenemer mogelijk om de franchiseovereenkomst op maat te maken en dat is maar goed ook.

### Over de auteurs

**Mr. Cornelis Klepper**

Advocaat bij BVD Advocaten te Barneveld.

**Mr. Erhard Koekoek**

Advocaat bij BVD Advocaten te Barneveld.