

EUROPESE ERECODE INZAKE FRANCHISING

versie december 2016

PREAMBULE

- 1) Deze preambule omschrijft het doel van de Europese Erecode inzake Franchising en de uitgangspunten die de leden van de Europese Franchise Federatie (“EFF”) in acht zullen nemen bij de toepassing van deze code in hun land.
- 2) De Europese Erecode inzake Franchising bevat praktische en essentiële voorwaarden die de relatie tussen een franchisegever en zijn franchisenemers samenwerkend in een franchiseformule regelen. De overkoepelende ethische beginselen die deze voorwaarden onderstrepen zijn goede trouw, eerlijkheid, transparantie en loyaliteit binnen de relatie tussen franchisegever en franchisenemer, die alle bijdragen aan het vertrouwen in die relatie.
- 3) De beginselen van de code zijn toepasbaar in iedere fase van de franchisesamenwerking, precontractueel, contractueel en post-contractueel.
- 4) De Europese Erecode inzake Franchising legt de zelfregulering van de franchisesector vast en is voor alle stakeholders in franchising in Europa de leidraad voor zelfregulering in de sector.
- 5) De duidelijke en ondubbelzinnige beginselen van de code zijn niet in strijd met nationale wetgeving en de fundamentele rechten in Europa. De beginselen hebben als voortdurend doel bij te dragen aan een meer efficiënt raamwerk voor franchise.
- 6) In het bijzonder is de code de basis voor het handelen van de nationale franchise verenigingen die lid zijn van de EFF. Hun toelatingseisen en lidmaatschapsvoorwaarden, evenals de toetsing ervan, dienen in overeenstemming te zijn met de standaardvoorwaarden van de code. De code is in zijn geheel bindend voor alle EFF-leden en de daarbij aangesloten leden. Deze code wordt ondersteund door alle EFF-leden die zich verbinden om de code in hun eigen land te promoten, te interpreteren en toe te passen. Iedere vereniging is ervoor verantwoordelijk dat de code publiekelijk beschikbaar is, met name voor eenieder die de franchisesector betreft.
- 7) Nationale franchise verenigingen die lid zijn van de EFF hebben de mogelijkheid om aan de Europese Erecode een nationale extensie en/of interpretatie toe te voegen op voorwaarde dat deze niet afwijkt van de code of leidt tot een verkeerde uitleg van de code.

- 8) De EFF vertegenwoordigt de gehele franchisesector als geheel vanuit de verschillende invalshoeken en behartigt de belangen van de franchiseformules, bestaande uit franchisegever en zijn franchisenemers, ten overstaan van overheidsinstellingen, de samenleving en de consumenten.
- 9) De Europese Erecode inzake Franchising is oorspronkelijk geschreven in 1972 door vooraanstaande franchiseorganisaties in Europa, alle lid van de oprichtende verenigingen van de EFF. De code weerspiegelt de ervaring in goed gedrag van franchisegevers en franchisenemers in Europa. In 1992 is de code herzien teneinde de evolutie van franchising weer te geven alsmede om tegemoet te komen aan ontwikkelingen in Europese regelgeving.
- 10) De code is in 2016 bijgewerkt teneinde daarin voorzieningen te integreren die een weerspiegeling zijn van ervaringen tussen franchisegevers en franchisenemers in de markten van de EFF-leden. Ook werd zo tegemoet gekomen aan de aanbevelingen van de Europese Commissie inzake zelfregulering. De code is een levend instrument. Met een zekere regelmaat zullen er aanpassingen in worden verwerkt om zo relevant te blijven in een zich steeds verder ontwikkelende sector.
- 11) De EFF is er, op basis van haar ruim veertigjarige ervaring als de enige stem van franchise in Europa, van overtuigd, dat stevige zelfregulering de meest geschikte en flexibele wijze is voor regulering van de Europese franchisesector. Het is op deze basis dat franchise aanzienlijk heeft bijgedragen aan de bevordering van moderne vormen van onafhankelijk ondernemerschap in het midden- en kleinbedrijf met de daarbij behorende werkgelegenheid op de Europese markt.
- 12) De EFF is een internationale vereniging zonder winstoogmerk, opgericht in 1972. De EFF is geregistreerd in Brussel en heeft aldaar een permanent secretariaat. Haar leden zijn toegelaten nationale franchise verenigingen van landen die vallen onder de statutaire bepalingen van de EFF.
- 13) De belangrijkste rol van de EFF is het bevorderen van de erkenning van de code om aldus de ontwikkeling van goede en ethische franchising binnen de EU te verzekeren.

1. DEFINITIE VAN FRANCHISING

Franchising is een systeem voor de afzet van goederen en/of diensten en/of de toepassing van technologie, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen, de franchisegever en zijn individuele franchisenemers. De franchisegever verleent daarbij aan zijn individuele franchisenemers het recht en legt hen de verplichting op om een bedrijf te exploiteren volgens het concept van de franchisegever.

Gedurende de looptijd van een schriftelijke franchiseovereenkomst, die voor dit doel tussen partijen is gesloten, heeft de individuele franchisenemer het recht en de plicht om tegen directe of indirecte financiële vergoeding gebruik te maken van de handelsnaam en/of het merkrecht en/of het dienstmerk van de franchisegever, de knowhow, de zakelijke en technische methoden, de werkwijze en andere zaken die industrieel en/of intellectueel eigendom zijn van de franchisegever, gesteund door voortdurende verlening van commerciële en technische bijstand.

“Knowhow” is het geheel van niet-geoctrooieerde praktische kennis, die voortvloeit uit ervaring van en onderzoek door de franchisegever en die geheim, wezenlijk en bepaald is.

“Geheim” betekent dat de knowhow als geheel of in de juiste samenstelling van de onderdelen, niet algemeen bekend of gemakkelijk toegankelijk is; de term is niet bedoeld in de nauwe betekenis dat elke individuele component van de knowhow geheel onbekend of buiten het bedrijf van de franchisegever niet beschikbaar moet zijn.

“Wezenlijk” betekent dat de knowhow veelbetekenend en nuttig is voor de franchisenemer voor het gebruik, de verkoop of doorverkoop van goederen of diensten;

“Bepaald” betekent dat de knowhow voldoende gedetailleerd moet zijn beschreven om te kunnen beoordelen of het aan de criteria inzake het geheime en wezenlijke karakter voldoet;

2. ALGEMENE PRINCIPES

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

2.2. De verplichtingen van de franchisegever:

De franchisegever

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

2.3. De verplichtingen van de individuele franchisenemer:

De franchisenemer

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

2.4. De voortdurende verplichtingen van beide partijen:

Partijen

- i. Dienen het imago en de reputatie van de formule te waarborgen bij de exploitatie van hun ondernemingen;
- ii. Dienen te goeder trouw en eerlijk zijn in hun omgang met elkaar. De partijen zullen elke contractuele schending schriftelijk melden en, tenzij ongepast, de andere partij een redelijke termijn gunnen om het verzuim te herstellen;
- iii. Dienen de vertrouwelijkheid van de aan elkaar ter beschikking gestelde informatie, die van belang is voor het franchiseconcept, te respecteren;
- iv. Dienen klachten, grieven en geschillen te goeder trouw op te lossen door middel van oprechte, redelijke en rechtstreekse communicatie en onderhandeling;
- v. Dienen, als ze er niet in zijn geslaagd een geschil door middel van directe onderhandelingen op te lossen, zich, indien dat passend is, te goeder trouw te wenden

tot bemiddeling alvorens geschillen voor te leggen aan de gewone rechter of arbitrage die is goedgekeurd door de landelijke organisatie die bij de EFF is aangesloten.

3. WERVING, PUBLICITEIT EN HET VERSTREKKEN VAN GEGEVENS

- 3.1. Publiciteit voor de werving van individuele franchisenemers dient ondubbelzinnig en zonder misleidende verklaringen te zijn.
- 3.2. Alle wervingsadvertenties en reclamemateriaal waarin direct of indirect verwezen wordt naar resultaten, cijfers of te verwachten inkomsten voor de individuele franchisenemer, dienen objectief en niet misleidend te zijn.
- 3.3. Om potentiële individuele franchisenemers in staat te stellen met volledige kennis van zaken enige bindende overeenkomst aan te gaan, zal hen binnen redelijke tijd vóór het sluiten van deze bindende overeenkomst een exemplaar van deze code worden verstrekt of een toegangsmogelijkheid naar een openbaar kanaal, evenals volledige en nauwkeurige schriftelijke informatie en documentatie met betrekking tot de franchiseverhouding.
- 3.4. De kandidaat franchisenemer is zelf verantwoordelijk voor het zorgvuldig analyseren van de inhoudelijke informatie met betrekking tot de franchiserelatie, inclusief de mogelijkheid adequaat professioneel advies in te winnen, alvorens de franchiseovereenkomst te tekenen.
- 3.5. De kandidaat franchisenemer zal in verband met zijn selectie als franchisenemer waarheidsgetrouw en transparant zijn bij het verstrekken van informatie over zijn ervaring, zijn financiële mogelijkheden, zijn opleiding, achtergrond en andere informatie die belangrijk is voor de franchiserelatie.
- 3.6. Wanneer de franchisegever de kandidaat franchisenemers verplicht tot het sluiten van een voorovereenkomst zullen de volgende regels worden nageleefd:
 - i. Voorafgaand aan de ondertekening van een voorovereenkomst zal de individuele kandidaat-franchisenemer schriftelijke informatie ontvangen over het doel ervan en over de vergoedingen die hij aan de franchisegever zal moeten betalen ter dekking van diens daadwerkelijk gemaakte kosten tijdens en met betrekking tot de voorovereenkomst fase; indien de franchiseovereenkomst wordt gesloten, zal de bovengenoemde vergoeding door de franchisegever worden terugbetaald of in mindering gebracht op een mogelijk door de franchisenemer te betalen entreegeld;
 - ii. De voorovereenkomst dient bepalingen te bevatten omtrent de duur en de beëindiging ervan;
 - iii. De franchisegever kan concurrentie- en/of en vertrouwelijkheidsclausules opleggen ter bescherming van zijn knowhow en identiteit.

4. DE SELECTIE VAN INDIVIDUELE FRANCHISENEMERS

De franchisegever zal uitsluitend individuele franchisenemers selecteren en accepteren die, na redelijk onderzoek, lijken te beschikken over voldoende relevante bekwaamheid, opleiding, persoonlijke kwaliteiten en financiële middelen om een onderneming volgens de franchiseformule op een gezonde en verantwoorde manier te exploiteren.

5. DE FRANCHISE OVEREENKOMST

- 5.1. De franchiseovereenkomst dient in overeenstemming te zijn met nationale wetgeving, wetgeving van de Europese Gemeenschap en deze Erecode en eventuele nationale extensies.
- 5.2. De overeenkomst dient de industriële en intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever te beschermen als ook de gemeenschappelijke identiteit, reputatie en belangen van de franchiseformule te waarborgen.
- 5.3. Franchisegevers verplichten zich om alle overeenkomsten en overeengekomen regelingen die in verband staan met de franchiserelatie aan franchisenemers schriftelijk aan te bieden in de officiële taal van het land waar de individuele franchisenemer is gevestigd of in een taal waarvan de franchisenemer formeel heeft aangegeven die te beheersen. Voorts zullen de getekende overeenkomsten direct aan de individuele franchisenemer ter hand worden gesteld.
- 5.4. De franchiseovereenkomst dient ondubbelzinnig de respectievelijke rechten en verplichtingen van beide partijen uiteen te zetten, evenals alle andere belangrijke voorwaarden van de samenwerking.
- 5.5. De overeenkomst dient ten minste de volgende essentiële bepalingen te bevatten:
 - i. De rechten die aan de franchisegever worden verleend;
 - ii. De rechten die aan de individuele franchisenemer worden verleend;
 - iii. De intellectuele eigendomsrechten van de franchisegever op zijn merken, logo's etcetera, die dienen te worden vastgelegd voor een periode die minimaal even lang is als de duur van de franchiseovereenkomst;
 - iv. De goederen en/of diensten die aan de individuele franchisenemer worden geleverd;
 - v. De verplichtingen van de franchisegever;
 - vi. De verplichtingen van de individuele franchisenemer;
 - vii. De betalingsvoorwaarden die gelden voor de individuele franchisenemer;

- viii. De duur van de overeenkomst, die lang genoeg dient te zijn om de individuele franchisenemer in staat te stellen zijn initiële en latere franchise-investeringen af te schrijven;
- ix. De gronden waarop, evenals de termijn waarbinnen partijen elkaar informeren ten behoeve van een verlenging van de overeenkomst;
- x. De voorwaarden waaronder de individuele franchisenemer het gefranchiseerde bedrijf mag verkopen of overdragen als een “going concern” en de mogelijke voorkeursrechten van de franchisegever in dit kader;
- xi. Bepalingen in verband met het gebruik van onderscheidende tekens, handelsnaam, merkrecht, dienstmerk, gevelreclame, logo of andere onderscheidende herkenningstekens van de franchisegever;
- xii. Het recht van de franchisegever om het franchisesysteem aan te passen aan nieuwe of gewijzigde methoden;
- xiii. Bepalingen betreffende beëindiging van de overeenkomst;
- xiv. Bepalingen betreffende onmiddellijke teruggave, bij beëindiging van de franchiseovereenkomst, van alle materiële en immateriële eigendommen aan de franchisegever of andere eigenaar.

6. DE ERECODE EN MASTER FRANCHISE CONCEPTEN

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