



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Franchising legal frameworks: a comparative study of the DCFR, US law and Australian law regarding franchise contracts

Sriporm, C.

Citation

Sriporm, C. (2023, June 22). *Franchising legal frameworks: a comparative study of the DCFR, US law and Australian law regarding franchise contracts*. Meijers-reeks. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/3626652>

Version: Publisher's Version

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3626652>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Samenvatting (Dutch summary)

EEN JURIDISCH KADER VOOR FRANCHISING

Een vergelijkende studie van het Europese Draft Common Frame of Reference (DCFR), het Amerikaanse recht en het Australische recht inzake franchiseovereenkomsten

Hoofdstuk 1: Inleiding

Hoofdstuk 1 schetst het kader van dit proefschrift. Allereerst wordt vastgesteld dat franchise een contractuele relatie is tussen een franchisegever en een franchisenemer om goederen of diensten van de franchisegever via de door de franchisenemer geëxploiteerde franchiseformule te distribueren. Hoewel franchisegever en franchisenemer allebei ondernemers zijn, is een franchise-relatie gewoonlijk asymmetrisch; de franchisegever beschikt immers over meer informatie en onderhandelingsmacht dan de franchisenemer. Deze asymmetrische relatie vergroot de kans op opportunistisch gedrag van de franchisegever. De kans bestaat dat een franchisegever een franchisenemer oneerlijk behandelt, in de drie fasen van een franchiseovereenkomst: van de precontractuele fase tot het einde van de relatie. Oneerlijk of opportunistisch gedrag van de franchisegever kan de franchisenemer economisch verlies of schade berokkenen.

Op basis van deze veronderstelling wordt in hoofdstuk 1 een overkoepelende onderzoeksvraag ontwikkeld:

Welke specifiek voor de franchiseovereenkomst geldende rechtsregels zouden moeten worden geformuleerd om opportunistisch gedrag van de franchisegever te reguleren?

Deze vraag wordt beantwoord op grond van juridisch-dogmatisch en rechtsvergelijkend onderzoek. In dit proefschrift worden de juridische kaders van het Europese Draft Common Frame of Reference (DCFR), de Verenigde Staten van Amerika (VS) en Australië onderzocht en vergeleken, met het doel diverse benaderingen van de problematiek in kaart te brengen. De gevonden oplossingen worden onderzocht om richtlijnen te kunnen aandragen voor het opstellen van privaatrechtelijke, specifiek op franchise gerichte, wetgeving in de drie fasen van een franchiserelatie, ter bescherming van de franchisenemer tegen opportunisme van de franchisegever.

Hoofdstuk 2: Definitie en essentiële elementen van een franchise

Hoofdstuk 2 onderzoekt de definitie van franchise. Het definiëren van franchise zorgt ervoor dat de franchiseovereenkomst, met het oog op regelgeving, kan worden afgebakend van andere rechtsverhoudingen. Een franchiseovereenkomst wordt omschreven als een overeenkomst met de volgende drie fundamentele elementen: (1) de verlening door de franchisegever van het recht om een franchisevestiging te exploiteren, (2) de licentie van de franchisegever om de kenmerken van de franchisegever te gebruiken, en (3) de betaling door de franchisenemer van franchisevergoedingen. Voorgesteld wordt om in de franchisewetgeving te bepalen dat een franchiseovereenkomst een formeel contract is; een franchiseovereenkomst moet schriftelijk worden gesloten en is anders niet afdwingbaar.

Hoofdstuk 3: Regulering van de precontractuele informatieverplichtingen van de franchisegever

Hoofdstuk 3 gaat in op het reguleren van de precontractuele informatieverplichtingen van de franchisegever. In de precontractuele fase kan een franchisegever essentiële informatie over zichzelf en over het franchisesysteem achterhouden of verdraaien. Om de franchisenemer hiertegen te beschermen, wordt voorgesteld om een informatieplicht van de franchisegever neer te leggen in wetgeving. Daarin dient te staan dat de franchisegever de aspirant-franchisenemer informatie moet verstrekken, vastgelegd in een document dat voor de franchisenemer redelijkerwijs toegankelijk is; dit document moet hem worden verstrekt ten minste één maand vóór (1) de sluiting van een franchiseovereenkomst of (2) de betaling van een geldelijke vergoeding door de franchisenemer. Ook moet de wet voorschrijven dat dit informatiedocument essentiële informatie bevat over de franchisegever, de franchiseformule, de franchiseonderneming en de voornaamste rechten en verplichtingen die voortvloeien uit de franchiseovereenkomst.

Bovendien dient de wet de franchisegever een verplichting op te leggen er zorg voor te dragen dat de precontractuele informatie actueel, volledig en nauwkeurig is op de datum waarop zij wordt verschaft. Tot slot wordt in dit hoofdstuk voorgesteld om sancties voor de schending van de informatieplichten in de wet op te nemen. Het niet-nakomen door de franchisegever van zijn precontractuele verplichtingen levert voor de franchisenemer een rechtsgrond op om nakoming te vorderen, een geldelijke vergoeding voor verlies of schade te eisen of de franchiseovereenkomst te beëindigen.

Hoofdstuk 4: Regulering van de verplichtingen van de franchisegever gedurende de looptijd van de overeenkomst

Hoofdstuk 4 gaat in op het reguleren van concurrentie door de franchisegever en het verlenen van bijstand door de franchisegever. De franchisegever kan, op traditionele of niet-traditionele wijze, de franchisenemer concurrentie aandoen in diens verzorgingsgebied en daardoor de activiteiten van de franchisenemer kannibaliseren. Een franchisegever kan een nieuwe eigen franchisevestiging openen of andere nieuwe franchisenemers het recht verlenen om een franchisevestiging te exploiteren in de nabijheid van de vestiging van een bestaande franchisenemer. Een franchisegever kan zijn goederen of diensten ook distribueren via alternatieve distributiekkanalen, zoals onlineverkoop, die concurreren met het bedrijf van de franchisenemer. De franchisewetgeving dient dergelijk inbreukmakend gedrag van de franchisegever te normeren ter bescherming van de franchisenemer. De franchisegever mag de franchisenemer weliswaar concurrentie aandoen, maar hij dient de franchisenemer compensatie aan te bieden voor diens potentiële winstderving. Hij kan bijvoorbeeld de franchisenemer het recht geven om als eerste een franchisevestiging in een bepaald verzorgingsgebied over te nemen, of hem een financiële compensatie aanbieden.

Het komt voor dat een franchisegever de franchisenemer niet op passende wijze bijstaat en ondersteunt bij het openen en exploiteren van de franchiseonderneming. Daarom wordt voorgesteld om de verplichting om bijstand te verlenen wettelijk te verankeren. De wet dient de franchisegever te verplichten de franchisenemer initiële en permanente bijstand te verlenen, welke bijstand van vitaal belang is voor het opstarten en exploiteren van een franchiseonderneming. De franchisegever wordt verplicht te reageren op een redelijk verzoek om ondersteuning van de franchisenemer tijdens de exploitatie van diens onderneming. De wet dient ook te bepalen wie de kosten van het verlenen van de bijstand draagt. De franchisegever dient de kosten van de initiële en permanente bijstand aan de franchisenemer te dragen, terwijl de franchisenemer aan de franchisegever de kosten voor ondersteuning op maat dient te vergoeden. Tot slot wordt in hoofdstuk 4 geadviseerd dat het stelsel van rechtsmiddelen een benadeelde franchisenemer mechanismen biedt om de nakoming van de verplichtingen door de franchisegever af te dwingen, schadevergoeding te vorderen wegens niet-nakoming door de franchisegever, en een franchiseovereenkomst te beëindigen.

Hoofdstuk 5: Regulering van overdracht, niet-verlenging en beëindiging van een franchiseovereenkomst

Hoofdstuk 5 verkent hoe wetgeving de franchisenemer kan beschermen tegen opportunistisch gedrag van de franchisegever bij de overdracht door de

franchisenemer van diens onderneming en bij de niet-verlenging en beëindiging van een franchiseovereenkomst door de franchisegever.

In de eerste plaats kan de franchisegever de belangen van de franchisenemer schaden door geen toestemming te geven voor de voorgestelde overdracht van de door hem geëxploiteerde franchisevestiging. Ter bescherming van de franchisenemer dient de procedure voor de overdracht wettelijk te worden geregeld. Bovendien moet de wet het vereisen van toestemming van de franchisegever voor een overdracht aan banden leggen. De franchisegever dient redelijke gronden te hebben om zijn toestemming voor een overdracht te weigeren en hij kan deze toestemming alleen te goeder trouw weigeren.

Ten tweede kan de franchisegever de belangen van de franchisenemer schaden door een aflopende franchiseovereenkomst niet te vernieuwen. In de wet dient een procedure te worden opgenomen op grond waarvan een franchisenemer om verlenging van de looptijd van een franchiseovereenkomst kan verzoeken. Ook dient te worden bepaald dat de franchisegever verplicht is om bij zijn beslissing over dit verzoek te goeder trouw te handelen.

Ten derde kan de franchisegever de franchiseovereenkomst opzeggen, waardoor de franchisenemer financieel verlies lijdt. Voorgesteld wordt daarom dat in de wet opzeggingsregels worden opgenomen, die van toepassing zijn op de opzegging van het contract door beide partijen. Opzegging van een franchiseovereenkomst voor onbepaalde duur dient schriftelijk te geschieden en met inachtneming van een redelijke opzegtermijn. Een franchiseovereenkomst voor bepaalde tijd kan alleen tussentijds opgezegd worden wegens gegronde redenen, waaronder een wezenlijke tekortkoming in de nakoming en andere dwingende commerciële redenen.

In dit hoofdstuk wordt ook geadviseerd dat de franchisewetgeving aan de franchisenemer twee specifieke remedies toekent: het recht op terugkoop en het recht op een compensatie voor goodwill. Bij de beëindiging van een franchiserelatie moet de franchisenemer het recht hebben de franchisegever te verzoeken de resterende voorraad, reserveonderdelen, inventaris, voorraden, uitrusting en meubelen die hij van de franchisegever of diens erkende leverancier heeft gekocht, terug te kopen. Wanneer de franchisenemer door een niet-concurrentiebeding wordt beperkt, moet hij jegens de franchisegever ook recht hebben op een compensatie voor de goodwill van zijn onderneming.

Hoofdstuk 6: Conclusie

Hoofdstuk 6 sluit het proefschrift af met een samenvatting van de onderzoeksbevindingen van elk hoofdstuk. Daarbij wordt een samenvatting gegeven van de aanbevelingen voor het formuleren van privaatrechtelijke regels in specifieke franchisewetgeving en wordt ook aangegeven welke voorbehouden gelden ten aanzien van de bevindingen en aanbevelingen in dit onderzoek. In dit hoofdstuk zijn tevens modelbepalingen van franchisewetgeving opgenomen, die kunnen dienen als illustratie van de voorstellen die in dit proefschrift zijn

gedaan ten behoeve van het gebruik in rechtsstelsels die behoefte hebben aan regulering van de franchiseovereenkomst. Het proefschrift wordt afgesloten met suggesties voor toekomstig onderzoek.

