



FRANCHISE & RECHT

INFORMATIEBRON

wetgeving

Franchiserecht in Nederland en Duitsland: codificatie versus flexibiliteit

2

Anita Canta, Kim Campagne en Martin Maurer

rechtspraak

Kroniek franchiserecht, civielrechtelijke rechtspraak 2025

9

mr. Th. R. Ludwig en mr. A.W. Dolphijn

wetgeving

Franchiserecht in Nederland en Duitsland: codificatie versus flexibiliteit

Anita Canta, Kim Campagne en Martin Maurer

Sinds de inwerkingtreding van de Wet franchise op 1 januari 2021 kent Nederland een afzonderlijke wettelijke regeling voor de franchiseovereenkomst in Titel 7.16 van het Burgerlijk Wetboek ("BW"). Daarmee beschikt Nederland over een van de meest uitgebreide wettelijke regelingen voor franchising in Europa, die verder gaat dan alleen een precontractuele informatieplicht.

Dit artikel bespreekt de belangrijkste kenmerken van het Nederlandse franchiserecht. Daarbij komen achtereenvolgens de precontractuele fase, de belangrijkste beschermingsmechanismen voor de franchisenemer – waaronder het instemmingsrecht, de goodwillvergoeding en het postcontractuele non-concurrentiebeding – en de beëindiging van de franchiseovereenkomst aan bod. Deze onderwerpen zijn in Nederland gecodificeerd en worden vergeleken met de Duitse benadering van franchising. De kern van de vergelijking is dat Nederland met de Wet franchise heeft gekozen voor wettelijke bescherming en voorspelbaarheid, terwijl Duitsland franchising vooral benadert vanuit contractsvrijheid, algemene normen en rechtspraak.

De invoering van de Wet franchise

Vóór 2021 gold de franchiseovereenkomst in Nederland als onbenoemde overeenkomst, waarop het algemene verbintenissenrecht van toepassing was. De rechtsverhouding tussen franchisegever en franchisenemer werd grotendeels bepaald door jurisprudentie en zelfregulering, zoals de Europese Erecode inzake Franchising.¹ Zorgplichten die nu wettelijk zijn verankerd, werden destijds afgeleid uit de redelijkheid en billijkheid van artikel 6:248 BW. De wetgever achtte dit kader echter ontoereikend, met name vanwege de veelal afhankelijke positie van de franchisenemer ten opzichte van de franchisegever, een uitgangspunt dat ook in de rechtspraak wordt erkend.²

Dwingend karakter

De beschermende strekking van de Wet franchise komt tot uitdrukking in haar dwingendrechtelijke karakter. Artikel 7:922 BW bepaalt dat ten aanzien van in Nederland gevestigde franchisenemers niet ten nadele van de be-

palingen van Titel 7.16 BW mag worden afgeweken. Voor artikel 7:920 BW³ geldt bovendien dat een daarmee strijdig beding nietig is, ook indien de franchiseovereenkomst wordt beheerst door buitenlands recht. Hiermee beoogt de wetgever Nederlandse franchisenemers ook in internationale verhoudingen te beschermen. Deze wetgeving heeft niet alleen geleid tot de codificatie van specifieke verplichtingen, maar ook tot een wettelijke definitie van de franchiseovereenkomst.

Wettelijke definitie van de franchiseovereenkomst

Artikel 7:911 lid 1 BW definieert de franchiseovereenkomst als de overeenkomst waarbij de franchisegever tegen betaling aan een franchisenemer het recht verleent en de verplichting oplegt om op de door de franchisegever aangewezen wijze een franchiseformule te exploiteren voor de productie of verkoop van goederen of de verlening van diensten. Bepalend voor de vraag of sprake is van een franchiseovereenkomst is niet de benaming, kwalificatie of titel die partijen aan hun overeenkomst geven, maar de feitelijke inhoud van hun onderlinge relatie.⁴ De wetgever heeft bewust een ruime definitie gehanteerd om ervoor te zorgen dat zowel 'soft franchises' als 'hard franchises' binnen het toepassingsgebied vallen. Bij de kwalificatie van een overeenkomst als franchiseovereenkomst moeten de afzonderlijke bestanddelen ruim worden uitgelegd.⁵

Kernpunt binnen de franchiserelatie is dat de franchisegever een franchiseformule heeft die hij op grond van goed franchisegeverschap moet onderhouden en verder ontwikkelen. Daarnaast verleent hij de franchisenemer niet alleen het recht, maar legt hij hem ook de verplichting op om deze franchiseformule te exploiteren op de door de franchisegever aangewezen wijze. Het vergoedingselement is eveneens een kwalificatievereiste: de verplichting tot betaling van een franchisevergoeding moet voortvloeien uit de franchiseovereenkomst en staat tegenover het exploitatierecht.⁶

Tegen deze achtergrond rijst de vraag hoe het Duitse recht de franchiseovereenkomst benadert. Anders dan de Nederlandse wetgever heeft de Duitse wetgever (vooralsnog) geen specifieke franchisewetgeving ingevoerd.

Duitsland – franchiserecht

In tegenstelling tot Nederland is het Duitse franchiserecht niet gecodificeerd in een specifieke wet. Daardoor wordt franchising voornamelijk beheerst door de algemene bepalingen van het Duitse Burgerlijk Wetboek (Bürgerliches Gesetzbuch – "BGB"), met name het verbintenissenrecht en het recht inzake algemene voorwaarden. Daarnaast kunnen, afhankelijk van de omstandigheden, bepalingen van het Duitse Wetboek van Koophandel (Handelsgesetzbuch – "HGB"), het mededingingsrecht en het intellectu-

1 De bepalingen van de Europese Gedragscode golden echter niet zonder meer als 'in Nederland geldende rechtsbeginselen' in de zin van artikel 3:12 BW; zie Hoge Raad 21 september 2018, ECLI:NL:HR:2018:1696, NJ 2018/398 (Albert Heijn), rechtsoverweging 3.3.3.

2 F&R september 2024, nr. 22, p. 13.

3 Dit betreft de goodwill bepaling en het non-concurrentiebeding.

4 Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 3, blz. 22–26.

5 Sujeki, in: GS Bijzondere overeenkomsten, art. 7:911 BW, noot 2.

6 Rb. Amsterdam 24 mei 2023, ECLI:NL:RBAMS:2023:4851; Hof Amsterdam 18 maart 2025, ECLI:NL:GHAMS:2025:673.

ele eigendomsrecht van toepassing zijn.⁷ Vooralsnog bestaat in Duitsland geen concreet wetgevingsinitiatief voor afzonderlijke franchisewetgeving.

Bij gebrek aan franchisewetgeving zijn veel belangrijke beginselen van het Duitse franchiserecht ontwikkeld in jurisprudentie en vakliteratuur⁸, waaronder precontractuele informatieverplichtingen⁹, de rechten en plichten van partijen tijdens en na afloop van de franchiserelatie¹⁰ en de uitzonderlijke gevallen waarin franchisenemers aanspraak kunnen maken op een goodwillvergoeding.¹¹

De franchiseovereenkomst wordt in Duitsland aangemerkt als een gemengde overeenkomst die elementen van onder meer licentie-, distributie- en dienstverleningsovereenkomsten combineert.¹² Kenmerkend voor een franchiseovereenkomst is dat de franchisenemer het recht krijgt om de handelsmerken, handelsnamen, knowhow en het operationele systeem van de franchisegever te gebruiken, tegen directe of indirecte vergoeding.

De franchisenemer exploiteert zijn onderneming zelfstandig, onder eigen naam en op eigen risico, terwijl hij zich houdt aan het bedrijfsconcept en de kwaliteitsnormen van de franchisegever. De overeenkomst vormt de basis voor een duurzame samenwerkingsrelatie, gekenmerkt door ondersteuning en toezicht door de franchisegever en de verplichting van de franchisenemer om de formule uniform toe te passen.¹³

Franchisesystemen worden doorgaans onderscheiden naar de aard van de bedrijfsactiviteit: productfranchising (het vervaardigen van goederen onder het handelsmerk van de franchisegever), dienstfranchising (het verlenen van diensten onder de bedrijfsnaam van de franchisegever) en distributief franchising (het verkopen van goederen in winkels die de naam van de franchisegever dragen).¹⁴

In Duitsland kunnen bepalingen in franchiseovereenkomsten worden getoetst aan de strenge Duitse regels voor algemene voorwaarden¹⁵ overeenkomstig §§ 305 e.v. BGB. Dat geldt voor zover deze bepalingen zijn gebaseerd op

door de franchisegever verstrekte, vooraf opgestelde contractmodellen die bedoeld zijn voor herhaald gebruik en waarover niet individueel tussen partijen is onderhandeld.

In dat geval mogen de bepalingen de franchisenemer niet onredelijk benadelen en moeten zij voldoende transparant zijn. Is dat niet het geval, dan blijft de betreffende bepaling buiten toepassing en prevaleert het Duitse wettelijke regime.

Precontractuele informatieplicht

Ratio precontractuele informatieplicht

De precontractuele informatieverplichtingen vormen een van de hoekstenen van de Wet franchise en zijn vastgelegd in artikel 7:913 BW. Zij beogen partijen in staat te stellen een reële inschatting te maken van de risico's die het aangaan en uitvoeren van de franchiseovereenkomst met zich brengt.¹⁶ De regeling beschermt met name de franchisenemer, doordat deze de informatie ontvangt die nodig is om te beoordelen of hij de overeenkomst wil aangaan.

Informatieplicht van de franchisenemer

De beoogde franchisenemer verstrekt de franchisegever op grond van artikel 7:913 lid 1 BW tijdig informatie over zijn financiële positie, voor zover dit redelijkerwijs relevant is voor het sluiten van de franchiseovereenkomst. De exploitatie van de franchiseonderneming vereist zowel bij aanvang als gedurende de franchiseovereenkomst investeringen van de franchisenemer.¹⁷ De franchisegever heeft daarom een redelijk belang bij inzicht in de financiële draagkracht van de franchisenemer en diens vermogen om dergelijke investeringen te financieren.

Informatieplicht van de franchisegever

Een belangrijk onderdeel van de bescherming van de franchisenemer is de precontractuele informatieplicht van artikel 7:913 BW. Daaronder vallen onder meer het verstrekken van de conceptfranchiseovereenkomst, inzicht in financiële verplichtingen en investeringen, en informatie over overlegstructuren, concurrentie en omzetgerelateerde gegevens.

De conceptfranchiseovereenkomst moet, inclusief de bijlagen, worden verstrekt om de franchisenemer in staat te stellen kennis te nemen van de inhoud van de overeenkomst en de daaruit voortvloeiende rechten en plichten te beoordelen. Het gaat hierbij om de tekst van de overeenkomst waarover partijen tijdens de onderhandelingen overeenstemming hebben bereikt en die zij uiteindelijk willen ondertekenen. Ook een set algemene voorwaarden valt onder deze informatieplicht.¹⁸ Opvallend is dat het verstrekken van het zogenoemde franchisehandboek in de precontractuele fase niet verplicht is, aangezien dit handboek bedrijfsgeheimen kan bevatten. Voor zover uit het handboek rechten en verplichtingen voortvloeien,

7 R. Emde, Vertriebsrecht, Berlin/Boston: De Gruyter Kommentar 2014, par. 423.

8 Martinek, Semler & Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts 2025, § 30, nr. 238 e.v.

9 OLG München 16 september 1993, 6 U 5495/92, NJW 1994, p. 667.

10 Martinek, Semler & Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts 2025, § 29, nr. 137 e.v.

11 Ströbl, in: Münchener Kommentar zum HGB 2025, § 89b, nr. 28.

12 M. Stoffels, AGB-Recht Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, München: C.H. BECK 2026, hoofdstuk 5, par. 3.

13 R. Emde, Vertriebsrecht, Berlin/Boston: De Gruyter Kommentar 2014, par. 424 & 429.

14 T. Eilmansberger & C. Kruis, Streinz EUV/AEUV, München: C.H. BECK 2018, art. 101 AEUV, par. 219.

15 Het Nederlandse recht kent deze mogelijkheid ook als de betreffende bepaling in de franchiseovereenkomst kwalificeert als algemene voorwaarde.

16 Sujecki, in: GS Bijzondere overeenkomsten, art. 7:911 BW, noot 2.

17 De Koning, in: T&C BW, art. 7:913 BW, noot 2.

18 Hafez, De juridische werking van de Wet franchise (R&P nr. CA31) 2025/3.3.1.

moeten die in de precontractuele fase duidelijk worden gemaakt.

Wat de financiële verplichtingen betreft, moet de beoogde franchisenemer duidelijk inzicht krijgen in zijn betalingsverplichtingen, de investeringen die van hem kunnen worden geleverd en de momenten waarop dergelijke investeringen tijdens de looptijd van de franchiseovereenkomst moeten worden gedaan. Daarnaast bevat artikel 7:913 lid 3 BW een aanvullende informatieplicht. De franchisegever verstrekt, voor zover bij hem of bij gelieerde ondernemingen beschikbaar en redelijkerwijs van belang, informatie over zijn financiële positie en financiële gegevens met betrekking tot de beoogde locatie van de franchiseonderneming of, bij gebreke daarvan, financiële gegevens van een of meer als vergelijkbaar beschouwde ondernemingen. Deze bepaling wijkt af van lid 2: de informatieplicht geldt alleen indien de financiële informatie beschikbaar is en redelijkerwijs relevant is voor het sluiten van de overeenkomst. Daarmee wordt rekening gehouden met het feit dat financiële informatie niet altijd beschikbaar is voor de franchisegever, bijvoorbeeld in het geval van een 'soft franchise' of een beginnende franchisegever.¹⁹

De wetgever heeft bij de invoering van de precontractuele informatieverplichtingen bewust geen algemene verplichting willen opnemen om een prognose van de verwachte omzet of winst te verstrekken. Daarmee sloot de wetgever aan bij de rechtspraak van de Hoge Raad in het Paalman/Lampenier-arrest, waarin de Hoge Raad overwoog:

*“uit de redelijkheid en billijkheid niet de algemene regel voortvloeit dat op de franchisegever een verbintenis rust om de franchisenemer in te lichten omtrent de te verwachten omzet of winst. Bijzondere omstandigheden kunnen een dergelijke verbintenis echter wel meebrengen.”*²⁰

Tot slot bevat artikel 7:913 lid 4 BW een vangnetbepaling: de franchisegever moet ook alle overige informatie verstrekken waarvan hij weet of redelijkerwijs kan vermoeden dat deze voor de beoogde franchisenemer van belang is bij de beslissing om de franchiseovereenkomst al dan niet te sluiten.

Gevolgen van niet-naleving

Schending van de precontractuele informatieplicht leidt in beginsel tot vernietigbaarheid van de rechtshandeling die in strijd met de dwingende bepaling tot stand is gekomen²¹, zoals de franchiseovereenkomst (artikel 3:40 lid 2 BW). Voorts bieden algemene privaatrechtelijke leerstukken zoals dwaling, onrechtmatige daad en bedrog aanknopingspunten om schendingen aan te pakken.

19 Sujecki, in: GS Bijzondere overeenkomsten, art. 7:913 BW, noot 3.2.

20 Hoge Raad 25 januari 2002, ECLI:NL:HR:2002:AD7329, NJ 2003/31 (Paalman/Lampenier), par. 3.3.3.

21 Kamerstukken II 2019/20, 35 392, nr. 6 (NNavV II).

Duitsland – precontractuele informatieplicht

In Duitsland draagt elke partij in beginsel haar eigen contractuele risico en is zij zelf verantwoordelijk om de risico's en kansen te onderzoeken die gepaard gaan met het aangaan van een (franchise)overeenkomst. Niettemin rusten op beide partijen informatieverplichtingen en mogen zij de wederpartij niet misleiden over wezenlijke feiten.²²

Waar het Nederlandse recht precontractuele informatieverplichtingen expliciet codificeert, zijn deze in het Duitse recht ontwikkeld in de jurisprudentie en vakliteratuur op basis van algemene beginselen. De franchisenemer beschikt doorgaans niet over uitgebreide informatie over het franchisesysteem, de economische haalbaarheid ervan en de zakelijke praktijken van de franchisegever, terwijl de franchisegever over aanzienlijk meer kennis en ervaring beschikt.

Duitse rechtbanken zien deze informatie-asymmetrie, in combinatie met de vaak aanzienlijke investering en economische afhankelijkheid van de franchisenemer, als rechtvaardiging voor ruimere precontractuele informatieverplichtingen van de franchisegever. In de rechtspraak is erkend dat franchisenemers, met name degenen die voor het eerst toetreden tot een franchisesysteem of die als kleine onderneming opereren, voldoende en betrouwbare informatie nodig hebben om de investeringsbeslissing weloverwogen te kunnen nemen en de economische risico's van de franchiserelatie te beoordelen.²³

Rechtsgrond

De precontractuele informatieplicht vindt haar grondslag in algemene normen van het contractenrecht. De voornaamste rechtsgrond ligt in § 311 leden 2 en 3 BGB, op grond waarvan bij het aangaan van contractonderhandelingen een precontractuele rechtsverhouding (*culpa in contrahendo*) tussen partijen bestaat. In combinatie met § 241 lid 2 BGB brengt deze bepaling mee dat partijen elkaars rechten, rechtsgoederen en belangen moeten respecteren.²⁴

Daarnaast dient § 242 BGB (het beginsel van goede trouw) als aanvullende rechtsgrond voor informatieverplichtingen, met name in gevallen waarin de franchisegever beschikt over specifieke kennis of expertise die niet direct beschikbaar is voor de franchisenemer.²⁵ Deze algemene beginselen zijn door uitgebreide jurisprudentie verder uitgewerkt en gespecificeerd.

22 R. Emde, Vertriebsrecht, Berlin/Boston: De Gruyter Kommentar 2014, par. 432.

23 R. Emde, Vertriebsrecht, Berlin/Boston: De Gruyter Kommentar 2014, par. 434.

24 M. Martinek, F.J. Semler & E. Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts, München: C.H.BECK 2025, par 28, onderdeel 2 e.v.

25 M. Martinek, in Martinek/Semler/Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts, Se druk (2025), § 28, par. Martinek, F.J. Semler & E. Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts, München: C.H.BECK 2025, par 28, onderdeel 2 e.v.

Reikwijdte

De te verstrekken informatie moet alle wezenlijke gegevens omvatten die een redelijk handelend franchisenemer nodig heeft om een weloverwogen beslissing te nemen. Zij moet juist, niet-misleitend en voldoende concreet zijn in het licht van de omstandigheden van het concrete geval.

Daaronder vallen onder meer een beschrijving van het franchiseconcept en het bedrijfsmodel, met inbegrip van de operationele methoden, marketingstrategieën en kwaliteitsnormen. Ook vallen daaronder de verwachte investeringsvereisten en opstartkosten, het contractuele kader, de marktpositie en de concurrentieomgeving, met inbegrip van marktanalyses, en bekende risico's of andere wezenlijke omstandigheden die het economische succes van de franchisenemer of de levensvatbaarheid van het franchisesysteem kunnen beïnvloeden.²⁶

De franchisegever dient alle relevante feiten proactief te verstrekken. De informatie moet op een voor de franchisenemer begrijpelijke wijze worden verstrekt, rekening houdend met de zakelijke ervaring en de professionele achtergrond van de franchisenemer.²⁷ Dat betekent echter niet dat de franchisegever elk denkbaar aspect of elke mogelijke omstandigheid hoeft te melden. Hoewel de franchisegever uitgebreide informatie moet verstrekken, blijft de franchisenemer in het Duitse recht in beginsel zelf verantwoordelijk voor de beoordeling van de economische haalbaarheid. Dit benadrukt dat het Duitse recht – anders dan het Nederlandse – geen zelfstandige beschermings-systeem voor franchisenemers kent, maar aansluit bij de algemene contractuele risicoverdeling.

De verplichtingen van de franchisegever strekken er vooral toe de relevante risico's inzichtelijk te maken, zodat de franchisenemer weloverwogen kan beslissen of hij de franchiseovereenkomst wil aangaan.²⁸

De Duitse Franchisevereniging (*Deutscher Franchiseverband*) heeft richtlijnen uitgegeven met aanbevelingen over de reikwijdte van de informatieverplichtingen vóór het sluiten van de overeenkomst.²⁹ Hoewel deze richtlijnen niet bindend zijn, geven zij wel richting aan de inhoud en omvang van de precontractuele informatieverplichtingen. Het Duitse systeem biedt daarmee flexibiliteit, maar minder voorspelbaarheid dan de Nederlandse regeling.

Gevolgen van niet-naleving

Schending van precontractuele informatieverplichtingen of misleiding van de franchisenemer kan verschillende rechtsgevolgen hebben. Een schending van deze verplichtingen kan aanleiding geven tot schadeclaims op grond van §§ 280 lid 1 jo. 311 lid 2 en 241 lid 2 BGB, ter vergoeding van het negatieve contractsbelang. Dit houdt in dat de franchisenemer recht heeft op vergoeding van het financiële nadeel dat hij heeft geleden doordat hij op de onvolledige of misleidende informatie heeft vertrouwd. In gevallen van bedrieglijke voorstelling van zaken kan de franchisenemer bovendien het recht hebben om de overeenkomst te vernietigen wegens bedrog op grond van § 123 BGB.

Dit negatieve contractsbelang omvat doorgaans de terugbetaling van de aanvangsinvestering van de franchisenemer, de opstartkosten en andere kosten die zijn gemaakt ter voorbereiding op de exploitatie van het franchisebedrijf. Bij bijzonder ernstige of opzettelijke schendingen kan de franchisenemer daarnaast vergoeding vorderen van gederfde winst of andere gevolgschade.³⁰ Bovendien kan een schending van de informatieverplichtingen een grond vormen voor beëindiging van de franchiseovereenkomst op grond van § 314 BGB (buitengewone beëindiging om gegronde redenen) of op grond van algemene beginselen van het contractenrecht.

Standstill-periode

De precontractuele informatieplicht van artikel 7:913 BW wordt versterkt door de standstill-periode van artikel 7:914 BW. De franchisegever moet de in artikel 7:913 leden 2, 3 en 4 BW bedoelde informatie ten minste vier weken vóór het sluiten van de franchiseovereenkomst verstrekken. Indien de aard en de complexiteit van de informatie dit vereisen, kan een langere termijn noodzakelijk zijn.³¹

Deze termijn stelt de franchisenemer in staat de ontvangen informatie te bestuderen, deskundig advies in te winnen en een weloverwogen beslissing te nemen. Schending van de standstill-periode kan ertoe leiden dat de overeenkomst vernietigbaar is op grond van artikel 3:40 lid 2 BW.

Tijdens de standstill-periode mag de franchisegever de beoogde franchisenemer niet aanzetten tot het sluiten van de franchiseovereenkomst of een daarmee samenhangende overeenkomst of betalingen of investeringen verlangen die samenhangen met de nog te sluiten overeenkomst. Evenmin mag de franchisegever tijdens die periode wijzigingen aanbrengen in de conceptovereenkomst die ten nadele zijn van de franchisenemer.

De Nederlandse standstill-periode biedt de franchisenemer bescherming door hem bedenktijd te geven. Het Duitse recht kent weliswaar geen vergelijkbare standstill-verplichting, maar biedt onder bepaalde voorwaarden een

26 G. Kehr, Beck'sches Rechtsanwalts-Handbuch, München: C.H.BECK 2022, par. 43, onderdeel 62 e.v.

27 C. Prasse, Handelsgesetzbuch, München: C.H.BECK 2024, bijlage bij § 92c, punt 15.

28 R. Emde, Vertriebsrecht, Berlin/Boston: De Gruyter Kommentar 2014, par. 436.

29 Deutscher Franchiseverband, Richtlinie über vorvertragliche Aufklärungspflichten, te raadplegen via: <https://www.franchiseverband.com/blog/wp-content/uploads/2015/11/vorvertragliche-aufklaerungspflichten-richtlinie-dfv.pdf>, geraadpleegd op 23 juni 2026.

30 G. Kehr, Beck'sches Rechtsanwalts-Handbuch, München: C.H.BECK 2022, par. 43, onderdeel 66.

31 Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 3, blz. 33–34.

ander beschermingsinstrument: het herroepingsrecht.

Duitsland – herroepingsrecht

Hoewel het Duitse recht geen standstill-periode kent, bestaat wel de mogelijkheid de franchiseovereenkomst onder bepaalde voorwaarden te herroepen. Een franchisenemer die wordt gekwalificeerd als consument in de zin van § 13 BGB³² en die krachtens de franchiseovereenkomst verplicht is goederen of diensten van de franchisegever af te nemen, kan onder bepaalde omstandigheden gebruikmaken van een wettelijk herroepingsrecht van 14 dagen overeenkomstig §§ 513 jo. 510 en 355 BGB. Dit recht kan zonder opgave van redenen worden uitgeoefend.

De franchisegever is verplicht de franchisenemer correct te informeren over dit herroepingsrecht, indien dit recht van toepassing is. Indien de informatie niet of niet correct wordt verstrekt, gaat de herroepingstermijn niet in; in dat geval vervalt het herroepingsrecht pas na een termijn van 12 maanden en 14 dagen.

Bijzondere bescherming van franchisenemers

Instemmingsrecht bij formulewijzigingen en invoering van een afgeleide formule

Een van de meest verstrekende beschermingsmechanismen in de Wet franchise is het instemmingsrecht bij formulewijzigingen, zoals vastgelegd in artikel 7:921 BW. Dit artikel beoogt te voorkomen dat franchisegevers eenzijdig wijzigingen doorvoeren die aanzienlijke financiële gevolgen hebben voor franchisenemers.³³

Het instemmingsrecht is van toepassing indien de franchisegever:

- een investering van de franchisenemer verlangt (artikel 7:921 lid 1 onder a BW);
- een verplichting tot betaling van een vergoeding, toeslag of andere financiële bijdrage invoert of wijzigt ten nadele van de franchisenemer (artikel 7:921 lid 1 onder b BW);
- de franchisenemer verplicht andere kosten voor zijn rekening te nemen (artikel 7:921 lid 1 onder c BW); of
- redelijkerwijs kan voorzien dat de doorvoering van de voorgestelde wijziging zal leiden tot een derving van de omzet van de onderneming van de franchisenemer (artikel 7:921 lid 1 onder d BW).

Het instemmingsrecht kan echter contractueel worden beperkt door drempelwaarden vast te stellen in de franchiseovereenkomst. De instemming van de franchisenemer is alleen vereist als de financiële gevolgen een in de franchiseovereenkomst bepaald niveau overschrijden. De hoogte van de drempelwaarde is afhankelijk van het type

franchise in kwestie, de sector en de omvang van het franchisebedrijf. Het opnemen van dusdanig hoge drempelwaarden dat het instemmingsrecht feitelijk betekenisloos is, strookt niet met goed franchisegeverschap.

Indien aan de voorwaarden van artikel 7:921 lid 1 BW is voldaan en de financiële gevolgen de drempelwaarde overschrijden, heeft de franchisegever voorafgaande toestemming nodig van ofwel de meerderheid van de in Nederland gevestigde franchisenemers, ofwel elk van de in Nederland gevestigde franchisenemers die door de financiële gevolgen worden geraakt. Het instemmingsrecht geldt alleen voor in Nederland gevestigde franchisenemers.

Als er geen drempelwaarde in de franchiseovereenkomst is opgenomen, bepaalt artikel 7:921 lid 2 BW dat in beginsel voorafgaande toestemming vereist is, ongeacht de financiële gevolgen voor de franchisenemer.³⁴ Daarmee wordt beoogd de franchisegever te stimuleren drempelwaarden contractueel vast te leggen. Als er geen overeenstemming over drempelwaarden kan worden bereikt omdat de franchisenemer of de franchisenemersvereniging zich hier onnodig of onredelijk tegen verzet, kan dit in strijd zijn met goed franchisenemerschap.³⁵ Een franchisenemer dient zich immers constructief op te stellen en rekening te houden met het belang van de franchiseketen in zijn geheel.

Het instemmingsrecht kan echter ook leiden tot ongewenste situaties, met name tot patstellingen wanneer noodzakelijke wijzigingen kosten voor de franchisenemer meebrengen. In bepaalde gevallen zullen wijzigingen in de franchiseformule noodzakelijk zijn om de relevantie van de formule te waarborgen. Artikel 7:912 BW fungeert hier als vangnetbepaling: partijen moeten zich als goede contractpartners gedragen en zowel hun eigen belangen als die van de wederpartij en de franchiseformule in aanmerking nemen.

Het instemmingsrecht op grond van artikel 7:921 lid 1 BW geldt ook voor de afgeleide formule, die is gedefinieerd in artikel 7:911 lid 2 onder b BW. Een formule wordt als een afgeleide formule beschouwd indien het een operationele, commerciële en organisatorische formule betreft die:

- (i) bepalend is voor een uniforme identiteit en een uniform imago van de betrokken bedrijven;
- (ii) overeenkomt met een franchiseformule wat betreft onderscheidende kenmerken die voor het publiek herkenbaar zijn; en
- (iii) door de franchisegever rechtstreeks of via derden wordt gebruikt voor de productie of verkoop van goederen of de verlening van diensten die geheel of grotendeels dezelfde zijn als de goederen of diensten waarop de onder ii bedoelde franchiseformule betrekking heeft.

³² Een categorie die ook oprichters van nieuwe bedrijven kan omvatten, mits de contractwaarde niet hoger is dan 75.000 EUR (§ 513 BGB).

³³ Sujecki, in: GS Bijzondere overeenkomsten, art. 7:921, noot 1.

³⁴ Rechtbank Noord-Holland, 8 januari 2025, ECLI:NL:RBNHO:2025:43, r.o. 4.15 (Maaltijd Thuis).

³⁵ Rechtbank Noord-Holland, 8 januari 2025, ECLI:NL:RBNHO:2025:43, r.o. 4.41 (Maaltijd Thuis).

Een belangrijke vraag is of de formule bij het publiek zodanige overeenkomsten met de franchiseformule vertoont dat zij daarmee wordt geassocieerd. Deze associatie kan voortvloeien uit de huisstijl, lettertypes, kleuren, merknaam, ontwerpen of een combinatie daarvan.³⁶

Duitsland – rechten en verplichtingen

De Duitse wet kent geen specifiek instemmingsrecht van de franchisenemer. De rechten en verplichtingen van Duitse franchisepartijen bij wijzigingen van het franchisesysteem worden daardoor primair bepaald door de franchiseovereenkomst. Deze kunnen onder meer betrekking hebben op verkoopverplichtingen, exclusiviteitsregelingen, rapportage- en marketingverplichtingen, vergoedingsstructuren, voorwaarden voor de exploitatie van het franchisesysteem, territoriale beperkingen en de reikwijdte van instructie- en wijzigingsbevoegdheden van de franchisegever.

Naast het contractuele kader vloeien verdere rechten en verplichtingen voort uit het Duitse recht, in het bijzonder uit het beginsel van goede trouw, plichten tot wederkerigheid, plichten tot niet-discriminerende behandeling binnen het franchisenetwerk, zorg- en loyaliteitsplichten, en andere bijkomende verplichtingen (§ 242 BGB). De concrete reikwijdte van deze plichten is gevormd door de jurisprudentie en hangt in belangrijke mate af van de omstandigheden van het concrete geval.

Tegen die achtergrond moet de toelaatbaarheid van specifieke maatregelen van de franchisegever – zoals wijzigingen in het franchisesysteem – worden beoordeeld in het licht van deze algemene beginselen en de relevante jurisprudentie.

Goodwillvergoeding

Artikel 7:920 lid 1 BW verplicht partijen in de franchiseovereenkomst te regelen hoe wordt vastgesteld of, en zo ja in welke mate, goodwill aan de franchisenemer is toe te rekenen bij beëindiging van de franchiseovereenkomst. De wetgever heeft deze bepaling ingevoerd om te voorkomen dat franchisenemers aan het einde van de overeenkomst hun opgebouwde goodwill verliezen, terwijl de franchisegever daarvan profiteert. Daarmee wordt beoogd de contractuele machtspositie van de franchisegever bij beëindiging van de franchiseovereenkomst te corrigeren.³⁷

Van een verplichting tot vergoeding van goodwill kan uitsluitend sprake zijn indien de franchisegever na beëindiging van de franchiseovereenkomst de onderneming van de franchisenemer overneemt en deze voortzet als eigen vestiging of overdraagt aan een opvolgende franchisenemer. Alleen in die gevallen kan de franchisegever immers profiteren van de door de franchisenemer opgebouwde goodwill. Indien de franchisenemer zelf een opvolger selecteert om het bedrijf over te nemen, is artikel 7:920 BW niet van toepassing.

Of en in hoeverre de franchisenemer aanspraak kan maken op vergoeding van goodwill, hangt af van de mate waarin die goodwill aan zijn onderneming kan worden toegerekend. Doorslaggevend is in hoeverre de waarde van het bedrijf is ontstaan uit de persoonlijke inzet, het ondernemerschap en de lokale reputatie van de franchisenemer, dan wel uit de franchiseformule als zodanig. Als de franchisenemer binnen het kader van de formule aanzienlijke ruimte heeft gehad voor eigen bedrijfsvoering en daardoor zelfstandig waarde heeft opgebouwd, ligt het voor de hand dat (een deel van) de goodwill aan hem toekomt.³⁸ Goodwill die voornamelijk voortvloeit uit de uniformiteit, merknaam en knowhow van de franchiseformule moet daarentegen in beginsel aan de franchisegever worden toegerekend.³⁹

Een bepaling die een goodwillvergoeding op voorhand uitsluit of volledig toekent aan de franchisegever, is onverenigbaar met artikel 7:920 BW en nietig op grond van artikel 7:922 BW. De bepaling inzake goodwill heeft primair betrekking op de financiële afwikkeling van de franchiseovereenkomst bij beëindiging. Daarnaast bevat de Wet franchise ook specifieke waarborgen voor de rechtspositie van de franchisenemer na het einde van de franchiseovereenkomst. Deze komen tot uiting in de bepaling over het postcontractuele non-concurrentiebeding in artikel 7:920 lid 2 BW.

Duitsland – goodwill

Waar het Nederlandse recht een wettelijke goodwillregeling bevat, is een aanspraak van een franchisenemer op goodwill in Duitsland slechts bij uitzondering mogelijk. In beginsel hebben franchisenemers in Duitsland geen wettelijk recht op goodwill na beëindiging van hun franchiseovereenkomst, aangezien zij geen handelsagenten zijn.

Analoge toepassing van de agentuurregeling van § 89b HGB is echter mogelijk onder strikte voorwaarden. § 89b HGB regelt de klantenvergoeding (*Ausgleichsanspruch*) voor handelsagenten bij beëindiging van de agentuurovereenkomst. Hoewel deze bepaling primair is bedoeld voor handelsagenten, aanvaarden Duitse rechtbanken onder omstandigheden analoge toepassing op franchisenemers. Daarvoor is vereist dat de franchisenemer is geïntegreerd in de distributieorganisatie van de franchisegever, een voor de franchisegever voordelig klantenbestand heeft opgebouwd en contractueel verplicht is dit klantenbestand bij beëindiging over te dragen. Het Bundesgerichtshof (BGH) heeft verduidelijkt dat louter feitelijke continuïteit van het klantenbestand bij anonieme massatransacties onvoldoende is; een wettelijke verplichting tot overdracht van het klantenbestand is essentieel.⁴⁰

38 Hafez, De juridische werking van de Wet franchise (R&P nr. CA31) 2025/4.4.4.3.

39 Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 3, p. 43.

40 F. Beckheimer, Beck'sches Online Formular Internationales Handels- und Vertriebsrecht, München: C.H. BECK 2026, hoofdstuk 2.4.3, par 17; BGH 5 februari 2015, VII ZR 109/13, ZVertriebsR 2015, p. 102.

36 Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 3, blz. 24.

37 Asser/Houben & Van Schaick 7-VIII 2023/220.

Daardoor worden aanspraken op goodwillvergoeding in de praktijk slechts zelden toegewezen, doorgaans omdat een contractuele verplichting tot overdracht van het klantenbestand ontbreekt. Indien § 89b HGB van toepassing is, mag de aanspraak op klantenvergoeding echter niet bij voorbaat worden uitgesloten overeenkomstig § 89b lid 4 HGB, bijvoorbeeld door middel van een contractuele bepaling.

Postcontractueel non-concurrentiebeding

Artikel 7:920 lid 2 BW bevat ter bescherming van de franchisenemer bepalingen over de geldigheid en werking van het postcontractuele non-concurrentiebeding. Dit beding verbiedt de franchisenemer om na beëindiging van de franchiseovereenkomst met de franchisegever te concurreren.

Het beding moet schriftelijk worden overeengekomen, mag niet langer duren dan één jaar na het einde van de franchiseovereenkomst, mag uitsluitend betrekking hebben op goederen of diensten die concurreren met de goederen of diensten die onder de franchiseovereenkomst vallen, en mag geografisch niet verder reiken dan het gebied waarbinnen de franchisenemer de franchiseformule exploiteerde. Bovendien moet het beding onmisbaar zijn voor de bescherming van de door de franchisegever overgedragen knowhow.⁴¹ Een beding dat niet aan deze vereisten voldoet, is nietig op grond van artikel 7:922 BW. Voldoet het beding aan deze vereisten, dan is het uitgangspunt dat het volledig moet worden nagekomen. Dit is alleen anders indien het onder de gegeven omstandigheden onaanvaardbaar is naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid.⁴²

Duitsland – postcontractueel non-concurrentiebeding

In Duitsland wordt de toelaatbaarheid van een postcontractueel non-concurrentiebeding vooral beoordeeld aan de hand van het EU- en Duitse mededingingsrecht. Daarnaast passen Duitse rechtbanken en de juridische literatuur bij de beoordeling van dergelijke bepalingen vaak de beginselen van § 90a HGB naar analogie toe. Volgens deze beginselen moet een postcontractueel non-concurrentiebeding schriftelijk worden overeengekomen, beperkt blijven tot wat noodzakelijk is om de aan de franchisenemer overgedragen knowhow te beschermen, en redelijk zijn qua omvang en duur. Bovendien geldt bij toepassing van § 90a HGB naar analogie doorgaans dat de dwingende vergoedingsrechten op grond van § 90a HGB niet mogen worden uitgesloten.⁴³

In overeenstemming met de mededingingswetgeving worden postcontractuele concurrentiebedingen met een looptijd van meer dan één jaar over het algemeen als onaanvaardbaar beschouwd en zijn zij mogelijk niet afdwingbaar.⁴⁴

Beëindiging franchiseovereenkomst

De Wet franchise bevat geen afzonderlijke bepalingen inzake de beëindiging van de franchiseovereenkomst. Op de beëindiging is het algemene contractenrecht van toepassing, waaronder – afhankelijk van de wijze van beëindiging – de regels over ontbinding, opzegging, afloop van bepaalde tijd en beëindiging met wederzijds goedvinden. De jurisprudentie biedt houvast bij de beëindiging en laat zien dat de redelijkheid en billijkheid kunnen meebrengen dat aan beëindiging aanvullende voorwaarden worden gesteld, zoals een opzegtermijn of een verplichting tot het betalen van een vergoeding, ook wanneer de overeenkomst een beëindigingsclausule bevat.⁴⁵

Duitsland – beëindiging

Ook in Duitsland ontbreekt een afzonderlijk wettelijk beëindigingsregime voor franchiseovereenkomsten, zodat de beëindiging daar eveneens wordt beheerst door algemene contractuele regels. Een franchiseovereenkomst kan daarom worden beëindigd door het verstrijken van de looptijd bij een overeenkomst voor bepaalde tijd, met wederzijds goedvinden of door opzegging in overeenstemming met de overeengekomen contractuele bepalingen.

Bovendien kunnen Duitse rechtbanken de opzegtermijnen van § 89 HGB onder omstandigheden naar analogie toepassen, afhankelijk van de mate van integratie in het distributiesysteem en de overige omstandigheden van het geval.⁴⁶ § 89 HGB bevat minimumopzegtermijnen die oplopen naarmate de duur van de overeenkomst langer is; zo geldt na een contractduur van vijf jaar een minimumopzegtermijn van zes maanden.

Zowel onder Duits recht als onder Nederlands recht wordt bij beëindiging dus vooral aangesloten bij algemene contractuele beginselen.

Conclusie

De vergelijking tussen Nederlands en Duits franchiserecht laat zien dat Nederland met de Wet franchise heeft gekozen voor codificatie, een zekere mate van voorspelbaarheid en specifieke bescherming van franchisenemers. Het Duitse recht biedt daarentegen meer contractuele flexibiliteit, maar ontleent bescherming met name aan algemene normen, jurisprudentie en toepassing van bestaande regelingen naar analogie. Voor internationale franchise-

41 In de rechtbank Limburg 18 juli 2023, ECLI:NL:RBLIM:2023:4677 (Anytime Fitness), oordeelde de rechtbank dat een 'substantieel belang' daarom niet voldoende is (par. 4.16.1). Dat deze knowhow-eis strikt wordt geïnterpreteerd, blijkt ook uit de uitspraak van de Rechtbank Midden-Nederland van 10 maart 2025, ECLI:NL:RBMNE:2025:1235.

42 J.H. Kolenbrander, 'Het non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst anno 2024', *Contracteren* 2024/1.

43 G. Kehr, *Beck'sches Rechtsanwalts-Handbuch*, München: C.H. BECK 2022, par. 43, onderdeel 32.

44 Martinek, Semler & Flohr, *Handbuch des Vertriebsrechts* 2025, § 28, nr. 370 e.v.

45 Hoge Raad, 2 februari 2018, ECLI:NL:HR:2018:141, r.o. 3.6.2 (Goglio); Hoge Raad, 29 november 2024, ECLI:NL:HR:2024:1709, r.o. 4.2 (Leen Bakker).

46 R. Emde, *Vertriebsrecht, Berlin/Boston: De Gruyter Kommentar* 2014, par. 466.

verhoudingen betekent dit dat niet alleen de inhoud van de franchiseovereenkomst, maar ook de gekozen rechtsorde en de dwingendrechtelijke grenzen daarvan van groot belang zijn.

Die verschillen komen vooral tot uitdrukking in de precontractuele fase, de wijziging van de franchiseformule en de rechtspositie van de franchisenemer bij beëindiging. In de precontractuele fase codificeert de Wet franchise uitgebreide informatieverplichtingen en een standstill-periode, terwijl het Duitse recht vergelijkbare verplichtingen baseert op algemene beginselen van goede trouw en *culpa in contrahendo*. Tijdens de lopende franchiserelatie introduceert het Nederlandse recht een instemmingsrecht bij formulewijzigingen en de invoering van een afgeleide formule, terwijl het Duitse recht primair steunt op contractuele afspraken en het beginsel van goede trouw. Bij beëindiging voorziet de Nederlandse wet in een goodwill-regeling en specifieke vereisten voor het postcontractuele non-concurrentiebeding, terwijl het Duitse recht voor het postcontractuele non-concurrentiebeding aansluit bij het mededingingsrecht en slechts bij uitzondering – via analoge toepassing van de agentuurregeling – een klantenvergoeding erkent.

Voor de praktijk betekent dit dat partijen bij het opstellen van een franchiseovereenkomst niet alleen rekening moeten houden met de inhoud van hun afspraken, maar ook met de gekozen rechtsorde. In Nederland gevestigde franchisenemers genieten dwingendrechtelijke bescherming die niet contractueel kan worden uitgesloten, ongeacht een eventuele rechtskeuze voor buitenlands recht. Voor internationale franchiseverhoudingen verdient het aanbeveling om reeds bij het ontwerpen van de franchisestructuur de toepasselijke dwingendrechtelijke grenzen in kaart te brengen.

De keuze tussen codificatie en flexibiliteit weerspiegelt uiteenlopende rechtspolitieke afwegingen. De Nederlandse benadering beoogt de doorgaans zwakkere franchisenemer rechtszekerheid en bescherming aan te bieden, maar beperkt de contractsvrijheid. Het Duitse model biedt meer ruimte voor maatwerk, maar vereist een grondige kennis van de toepasselijke jurisprudentie en algemene beginselen. Beide systemen zoeken naar evenwicht binnen de franchiserelatie, maar doen dat vanuit wezenlijk verschillende uitgangspunten: Nederland via codificatie en dwingendrechtelijke bescherming, Duitsland via contractsvrijheid, algemene normen en rechterlijke inkleuring. •

Auteurs:

Anita Canta, advocaat en partner Franchising & Commercial Contracts bij act legal Netherlands,
e-mail: anita.canta@actlegal-netherlands.com;

Kim Campagne, advocaat bij CMS Nederland,
e-mail: kim.campagne@cms-dsb.com;

Martin Maurer, advocaat en counsel bij CMS München,
e-mail: martin.maurer@cms-hs.com.

rechtspraak

Kroniek franchiserecht, civielrechtelijke rechtspraak 2025

mr. Th. R. Ludwig en mr. A.W. Dolphijn

1. Inleiding

De franchise-rechtspraak in 2025 laat zien dat de Wet franchise consequent toegepast wordt als concreet toetsingskader. Rechters brengen daarbij een evenwicht aan tussen bescherming van franchisenemers en contractsvrijheid van franchisegevers. Hieronder volgt een thematische bespreking van de belangrijkste uitspraken.

2. Reikwijdte van de Wet franchise

Een belangrijke afbakening volgt uit het arrest van het Gerechtshof Amsterdam van 18 maart 2025 (ECLI:NL:GHAMS:2025:673). In deze zaak probeerden autodealers en reparateurs onder de werking van de Wet franchise te vallen, onder meer om aanspraak te maken op bescherming bij beëindiging en wijziging van hun contracten.

Het hof oordeelde echter dat geen sprake was van een franchiseovereenkomst. Doorslaggevend was dat de dealers geen franchiseformule exploiteerden, maar opereerden binnen een systeem van selectieve distributie. De nadruk lag op kwaliteitsnormen, merkintegriteit en verkoopvoorwaarden, niet op een uniform bedrijfsconcept dat door de leverancier werd opgelegd en geëxploiteerd.

Deze uitspraak is van belang omdat zij voorkomt dat de Wet franchise een algemeen vangnet wordt voor afhankelijke ondernemers. De wettelijke definitie blijft leidend en vereist dat daadwerkelijk sprake is van een franchiseformule, inclusief overdracht van knowhow en een zekere mate van uniformiteit.

3. Instemmingsrecht en formulewijzigingen

Het instemmingsrecht van artikel 7:921 BW krijgt in 2025 een stevige invulling. In het vonnis van de Rechtbank Noord-Holland van 8 januari 2025 (ECLI:NL:RBNHO:2025:43) stond de Albert Heijn-formule centraal. De franchisegever had het concept *Maaltijd Thuis* geïntroduceerd, een maaltijdbezorgdienst onder de naam en uitstraling van Albert Heijn.

Franchisenemers voerden aan dat deze activiteit concurreerde met hun eigen omzet en daarom als een afgeleide formule moest worden aangemerkt. De rechtbank volgde

dit betoog. Omdat geen drempelwaarde voor omzetterving was afgesproken, moest elke voorzienbare negatieve impact als instemmingsplichtig worden beschouwd. Daarmee werd het instemmingsrecht ruim toegepast.

In het daaropvolgende kort geding werd deze lijn bevestigd en verder uitgewerkt. De voorzieningenrechter benadrukte dat het instemmingsrecht een preventieve functie heeft: het moet franchisenemers in staat stellen vooraf invloed uit te oefenen. De rechter maakte duidelijk dat dit recht niet kan worden vervangen door het aanbieden van schadevergoeding achteraf. Ook werd geoordeeld dat franchisenemers recht hebben op adequate informatie om hun positie te kunnen bepalen. Zonder die informatie is het instemmingsrecht feitelijk betekenisloos.

Een andere invalshoek volgt uit het vonnis van de Rechtbank Den Haag van 19 februari 2025 (ECLI:NL:RBDHA:2025:2507), betreffende de HappyNurse-formule. Hier hadden partijen een vaststellingsovereenkomst gesloten naar aanleiding van een geschil over gewijzigde vergoedingen. Franchisenemers stelden dat deze overeenkomst in strijd was met het instemmingsrecht. De rechtbank oordeelde echter dat een vaststellingsovereenkomst partijen bindt, ook als deze afwijkt van dwingendrechtelijke regels. Daarmee wordt duidelijk dat het instemmingsrecht niet absoluut is, maar binnen de context van geschilbeslechting kan worden ingeperkt.

Ook op het punt van contractvorming worden grenzen getrokken. In het vonnis van de Rechtbank Noord-Holland van 3 september 2025 (ECLI:NL:RBNHO:2025:10009) stelde de franchisegever dat geen overeenkomst tot stand was gekomen omdat aanvullende voorwaarden niet waren vervuld. De rechtbank wees dit af: de overeenkomst was zonder voorbehoud aangeboden en door de franchisenemer ondertekend. Daarmee was sprake van een geldige overeenkomst. Pogingen om achteraf aanvullende eisen te stellen werden niet gehonoreerd.

Deze lijn wordt verder versterkt in het vonnis van 24 december 2025 (ECLI:NL:RBNHO:2025:15548). In deze zaak probeerde de franchisegever via het handboek nieuwe verplichtingen op te leggen. De rechtbank oordeelde dat dit niet mogelijk is wanneer deze verplichtingen niet in de overeenkomst zelf zijn vastgelegd. Dit is van groot belang voor de praktijk, waarin handboeken vaak worden gebruikt om flexibel bij te sturen. De uitspraak maakt duidelijk dat dergelijke wijzigingen binnen de grenzen van de overeenkomst en de Wet franchise moeten blijven.

4. Precontractuele fase en standstill

Een strenge toepassing van de Wet franchise is zichtbaar in de precontractuele fase. In het vonnis van de Rechtbank Midden-Nederland van 25 juni 2025 (ECLI:NL:RBMNE:2025:2969) ging het om een franchisene-

mer die een vestiging wilde openen in het buitenland en daarvoor een instapvergoeding had betaald.

Tijdens de procedure bleek dat de franchisegever essentiële informatie, zoals financiële gegevens en operationele documentatie, had achtergehouden totdat de franchisenemer volledig had betaald. De rechtbank oordeelde dat dit in strijd was met de standstill-verplichting van artikel 7:914 BW. De franchisenemer kon de overeenkomst vernietigen en kreeg de betaalde vergoeding terug. De vernietiging werkte terug tot het moment van sluiten, waardoor de overeenkomst geacht werd nooit te hebben bestaan.

Deze uitspraak onderstreept dat de informatieplicht en standstill-termijn geen formaliteiten zijn, maar wezenlijke beschermingsmechanismen. Franchisegevers die strategisch omgaan met informatie lopen het risico dat de gehele overeenkomst onderuitgaat.

Een andere invalshoek biedt het vonnis van de Rechtbank Overijssel van 31 oktober 2025 (ECLI:NL:ROVE:2025:6375). In deze zaak had een franchisenemer een huurachterstand laten ontstaan en stelde hij dat hij de betaling mocht opschorten vanwege dwaling bij het aangaan van de franchiseovereenkomst. Die dwaling zou zijn veroorzaakt door te rooskleurige prognoses.

De voorzieningenrechter oordeelde dat de beoordeling van dwaling een diepgaand onderzoek vereist, dat niet geschikt is voor een kort geding. De huurachterstand werd daarom beslissend geacht en de ontruiming werd toegewezen. Deze uitspraak laat zien dat zelfs als een franchiseovereenkomst mogelijk gebrekkig tot stand is gekomen, dat niet automatisch betekent dat andere verplichtingen vervallen.

5. Informatie en bewijs

De rechtspraak van 2025 laat zien dat de informatiepositie van franchisenemers niet onbeperkt is. In het incidentvonnis van de Rechtbank Rotterdam van 17 september 2025 (ECLI:NL:RBROT:2025:11065) vorderde een franchisenemer inzage in onder meer vestigingsplaatsonderzoeken van andere franchisenemers en interne correspondentie.

De rechtbank wees het verzoek af. Het was onvoldoende concreet en kwam neer op een fishing expedition. Bovendien werd benadrukt dat dergelijke gegevens vaak locatie-specifiek en bedrijfsgevoelig zijn. De Wet franchise verplicht niet tot het delen van alle interne informatie.

Daartegenover staat het arrest van het Gerechtshof Den Haag van 11 november 2025 (ECLI:NL:GHDHA:2025:2295). In deze zaak was de franchiseovereenkomst zelf noodzakelijk om een geschil over vergoedingen te beoordelen. Het hof oordeelde dat het belang bij inzage zwaarder

woog dan het beroep op bedrijfsgeheimen. Daarbij werd meegewogen dat onvoldoende was onderbouwd dat de informatie nog commercieel gevoelig was.

Deze uitspraken maken duidelijk dat inzage mogelijk is, maar alleen wanneer sprake is van een concreet en gerechtvaardigd belang.

6. Uitvoering van de franchiseovereenkomst en zorgplicht

De rechtspraak geeft in 2025 ook nadere invulling aan de uitvoering van de franchiseovereenkomst. In het arrest van het Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden van 18 november 2025 (ECLI:NL:GHARL:2025:7390) stond een geschil centraal over de mate van ondersteuning door de franchisegever in een zorgformule.

De franchisenemer stelde dat de franchisegever onvoldoende begeleiding had geboden bij de financiële administratie en bedrijfsvoering, waardoor verliezen waren ontstaan. Het hof oordeelde dat de verplichting van de franchisegever moet worden gekwalificeerd als een inspanningsverplichting. Dat betekent dat de franchisegever zich redelijkerwijs moet inspannen om ondersteuning te bieden, maar geen resultaat hoeft te garanderen.

Deze uitspraak is belangrijk omdat zij de reikwijdte van goed franchisegeverschap afbakt. Niet ieder tegenvallend resultaat kan aan de franchisegever worden toegerekend. Daarmee wordt voorkomen dat franchisegevers feitelijk garant komen te staan voor het ondernemingsrisico van franchisenemers.

7. Concurrentie en knowhow

Op het terrein van non-concurrentie wordt in 2025 strikt getoetst. In het vonnis van de Rechtbank Midden-Nederland van 10 maart 2025 (ECLI:NL:RBMNE:2025:1235) ging het om een horecaconcept waarin jeu de boules werd gecombineerd met horeca-activiteiten. De franchisenemer wilde na beëindiging van de samenwerking doorgaan met vergelijkbare activiteiten.

De franchisegever beriep zich op een postcontractueel non-concurrentiebeding. De voorzieningenrechter oordeelde dat dit beding niet geldig was, omdat niet aanneemelijk was dat sprake was van specifieke, beschermenswaardige knowhow. De franchisenemer had al ruime ervaring in de branche en de gestelde kennis was niet uniek of geheim.

In het vonnis van de Rechtbank Amsterdam van 12 november 2025 (ECLI:NL:RBAMS:2025:8931) werd een aangescherpt non-concurrentiebeding eveneens afgewezen. De rechtbank oordeelde dat de verslechterde positie van franchisenemers onvoldoende werd gerechtvaardigd door een concreet belang van de franchisegever.

In het arrest van het Gerechtshof Amsterdam van 16 september 2025 (ECLI:NL:GHAMS:2025:2394) speelde een internationale modeformule. De franchisegever probeerde een samenwerking met concurrerende merken te verbieden. Het hof wees de vordering af, mede omdat de franchisegever niet tijdig had gereageerd en de gestelde schade onvoldoende had onderbouwd.

Deze rechtspraak laat zien dat non-concurrentiebedingen niet alleen formeel, maar ook materieel worden getoetst.

8. Prognoses en aansprakelijkheid

De problematiek van prognoses blijft een belangrijk thema. In het arrest van het Gerechtshof Amsterdam van 28 oktober 2025 (ECLI:NL:GHAMS:2025:3041) ging het om een franchisenemer die zijn onderneming failliet zag gaan na tegenvallende resultaten.

Hij stelde dat de prognoses waarop hij zijn beslissing had gebaseerd te rooskleurig waren. Het hof oordeelde dat disclaimers niet doorslaggevend zijn. Indien prognoses een misleidend beeld geven, kan aansprakelijkheid volgen, ook als formeel voorbehouden zijn gemaakt. Het hof liet de franchisenemer toe tot bewijslevering.

In het vonnis van de Rechtbank Den Haag van 1 oktober 2025 (ECLI:NL:RBDHA:2025:18604) werd deze lijn verder doorgetrokken, waarbij ook bestuurdersaansprakelijkheid in beeld kwam. Daarmee wordt duidelijk dat de risico's voor franchisegevers aanzienlijk zijn wanneer zij onjuiste verwachtingen wekken.

9. Beëindiging en contractsdynamiek

De beëindiging van franchiseovereenkomsten wordt in 2025 vanuit verschillende invalshoeken benaderd. In het arrest van het Gerechtshof Den Haag van 13 mei 2025 (ECLI:NL:GHDHA:2025:897) werd geoordeeld dat een franchiseovereenkomst stilzwijgend kan eindigen door feitelijk gedrag van partijen. Het hof keek daarbij naar de wijze waarop partijen zich in de praktijk hadden gedragen en leidde daaruit af dat de samenwerking feitelijk was beëindigd.

In het vonnis van de Rechtbank Amsterdam van 12 november 2025 (ECLI:NL:RBAMS:2025:8525) werd bevestigd dat niet-verlenging onder omstandigheden is toegestaan. De franchisegever had voorwaarden gesteld voor verlenging, waaraan niet werd voldaan. De rechtbank oordeelde dat dit niet onrechtmatig was.

Op het punt van goodwill oordeelde de Rechtbank Midden-Nederland op 25 juni 2025 (ECLI:NL:RBMNE:2025:3032) dat een uitsluiting van goodwill nietig is, maar dat een vergoeding niet automatisch volgt. De franchisenemer moet aantonen dat daadwerkelijk goodwill is opgebouwd en dat deze aan hem is toe te rekenen.

10. Franchise en huur

De verwevenheid tussen franchise en huur komt duidelijk naar voren in het vonnis van de Rechtbank Amsterdam van 23 oktober 2025 (ECLI:NL:RBAMS:2025:7890). In deze zaak was de franchisenemer afhankelijk van een specifieke locatie, terwijl rayonafspraken binnen de formule het openen van een andere vestiging feitelijk onmogelijk maakten.

De rechtbank woog deze omstandigheden zwaar mee en oordeelde dat de belangen van de franchisenemer zwaarder wogen dan het onvoldoende onderbouwde beroep van de verhuurder op dringend eigen gebruik. Dit laat zien dat franchiseafspraken directe invloed kunnen hebben op andere rechtsverhoudingen.

11. Exploitatie en externe aansprakelijkheid

In het arrest van het Gerechtshof Den Haag van 2 september 2025 (ECLI:NL:GHDHA:2025:2041) werd de exploitatie van een New York Pizza-vestiging verboden wegens ernstige geuroverlast voor omwonenden. Zowel de franchisenemer als de franchisegever werden aangesproken.

Het hof oordeelde dat beide partijen verantwoordelijkheid dragen voor de wijze waarop de formule wordt geëxploiteerd. Financiële belangen wogen niet op tegen het belang van omwonenden bij een ongestoord woonklimaat.

12. Conclusie

De rechtspraak in 2025 bevestigt dat de Wet franchise een stevig en praktisch toepasbaar kader vormt. De bescherming van franchisenemers wordt serieus genomen, maar kent duidelijke grenzen. Franchise ontwikkelt zich daarmee tot een volwassen rechtsfiguur met een eigen, evenwichtig juridisch regime. ●

Theodoor Ludwig en Alex Dolphijn zijn advocaat en verbonden aan Ludwig & Van Dam franchiseadvocaten te Rotterdam.

COLOFON

Franchise & Recht informatiebron (F&R) is een periodiek tijdschrift. F&R verstrekt bondig en toegankelijk door deskundigen geselecteerde rechtsinformatie op het gebied van business format franchise.

F&R informeert opiniërend en voor de franchisepraktijk raadgevend de stroom aan juridisch nieuws en informeert over de franchisesamenwerking en de betrokken rechtsgebieden.

REDACTIE

mr. A.W. Dolphijn, franchise-advocaat,
Ludwig & Van Dam Advocaten (dolphijn@ludwigvandam.nl)

mr. J.J.G. Heling, manager juridische zaken,
Vital Food Group B.V. (j.heling@vfg.nl)

mr. H.G.A.J. Janssen (voorzitter), franchise jurist/consultant,
Franchise Consultancy Services (jjanssen@franchise.nl)

mr. Th. R. Ludwig, franchise-advocaat,
Ludwig & Van Dam Advocaten (ludwig@ludwigvandam.nl)

REDACTIESECRETARIAAT

Correspondentieadres: *Franchise & Recht informatiebron*,
O.L.Vrouweplein 3, 6211 HD Maastricht,
e-mail: redactief@franchise.nl.

Bijdragen (kopij) worden gestuurd naar het hierboven vermelde adres. Alle bijdragen worden beoordeeld door de redacteurs en in voorkomende gevallen wordt een referent benaderd.

De bijdragen in deze informatiebron zijn door de auteurs op persoonlijke titel geschreven en geven hun persoonlijke visies weer. Hoewel bij de realisatie van deze uitgave naar een zo groot mogelijke nauwkeurigheid en correctheid is gestreefd, aanvaarden de auteurs(s), redacteurs en de uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele (druk)fouten en onvolkomenheden, noch voor gevolgen hiervan.

Franchise & Recht is een uitgave van Franchise.NL (uitgever),
O.L.Vrouweplein 3, 6211 HD, Maastricht, www.franchise.nl

ABONNEMENTENADMINISTRATIE

Franchise.NL, t.a.v. F&R informatiebron, O.L.Vrouweplein 3,
6211 HD, Maastricht, e-mail: redactief@franchise.nl. Ook voor adres- en naamswijzigingen aan voornoemd (e-mail)adres.

ABONNEMENTSVOORWAARDEN

Per jaar verschijnen er ongeveer 3 afleveringen van het tijdschrift *Franchise & Recht informatiebron*. Een tijdschrift jaarabonnement kost € 122,- incl. btw en verzendkosten. Een online jaarabonnement kost € 82,-. Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip worden aangegaan voor de periode van 1 jaar, te rekenen vanaf het moment van eerste levering. Er wordt vooraf gefactureerd voor de volledige abonnementsperiode. Abonnementen kunnen alleen schriftelijk tot uiterlijk twee maanden voor de aanvang van het nieuwe abonnementsjaar worden opgezegd. Bij niet tijdige opzegging wordt het abonnement automatisch met een jaar verlengd.

© 2026 FRANCHISE.NL EN DE AUTEURS

Alle rechten voorbehouden. Behoudens uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of anderszins, zonder de voorafgaande en schriftelijke toestemming van de auteur en de uitgever.

CITEERWIJZE

Franchise & Recht augustus 2026, nr.25.
ISSN 2352-4863