

# DOSSIER

10 vragen en antwoorden over  
jouw franchisecontract





# 10 vragen en antwoorden

## over jouw franchisecontract

Mede dankzij UNIZO en Buurtsuper.be verplicht de 'Wet van 19 december 2005' alle aanbieders van commerciële samenwerkingsformules om, één maand voor de ondertekening van het contract, alle nodige informatie ter beschikking te stellen aan de kandidaat-franchisenemer. Met deze 10 vragen helpen we je alvast op weg.

---

Na stevig lobbywerk van Buurtsuper.be en UNIZO is er sinds 2020 een wet van toepassing die oneerlijke handelspraktijken en clausules in, onder meer, franchisecontracten aanpakt. Sommige 'onrechtmatige bedingen' worden verboden tenzij de franchisegever ze kan rechtvaardigen. Er komt ook een open norm waarbij de rechter een beding als 'onrechtmatig' kan beschouwen.

Toch blijft het belangrijk dat zowel kandidaat-franchisenemers als gevestigde franchisenemers, die voorstellen krijgen van de franchisegever om hun contract te verlengen, hun contract laten analyseren alvorens het te tekenen of het al dan niet stilzwijgend te laten verlengen. Onze Quick Scan Franchise kan je hier mee helpen.

In dit artikel sommen we de alvast de tien belangrijkste vragen op die je je als (potentiële) franchisenemer moet stellen. De vragen zijn gebaseerd op de tien belangrijkste clausules die doorgaans voorkomen in franchisecontracten. We hebben ze zodanig verwoord dat ook niet-juristen perfect de gevolgen kunnen inschatten.

Nog belangrijk om weten: tot nader order is er geen wet die 'franchise' tijdens of na de samenwerking regelt. Hier geldt het algemene contracten- of verbintenissenrecht. Het contract bindt je met andere woorden onvoorwaardelijk. Reden te meer om het contract grondig te lezen én eventueel gespecialiseerd advies te vragen alvorens te tekenen.

## VRAAG 1:

### Is er voldoende informatie over de formule en het contract?

De franchisegever is verplicht om, één maand voor de ondertekening van het contract, zowel commercieel als juridisch belangrijke informatie te geven aan de kandidaat-franchisenemer (waaronder de marktevolutie, evolutie van het netwerk van de formule, financieel plan ... en uiteraard het contract zelf). De informatieplicht is er ook bij de verlenging van een bestaand contract.

Is deze wettelijke bedenktijd van één maand gerespecteerd? Is de informatie volledig? Heeft de franchisegever en het -concept zijn degelijkheid al bewezen?

Met andere woorden, welke toegevoegde waarde biedt het concept voor jou als kandidaat-franchisenemer bij de exploitatie van je onderneming (naambekendheid, schaalgrootte & goedkopere aankooprijzen, logistiek of andere ondersteuning ...)

Controleer voor alle zekerheid ook of de uitoefening van de formule op de door jou uitgekozen plaats wettelijk geen problemen kan stellen (bouw- en milieuvergunning, socio-economische machtiging in geval van distributie ...). En check of desgevallend jouw huurovereenkomst de activiteit, zoals voorzien in de formule, ook effectief toelaat.



*Laat je bij de juridische analyse van het modelcontract informeren door gespecialiseerde adviseurs (advocatenkantoor, franchise consultants, UNIZO-adviseurs ...). Of bevrraag bestaande franchisenemers naar hun ervaringen met de formule.*

## VRAAG 2:

### Hoe lang is de contractduur en op welke manier kan je opzeggen?

Bekijk de duur van de samenwerkingsovereenkomst en de opzeggingstermijn kritisch. Loopt het contract lang genoeg om alle investeringen af te schrijven? Loopt het contract automatisch door bij niet-opzegging en is er dus een stilzwijgende verlenging of is

er een uitdrukkelijke toestemming nodig om het contract te verlengen? Laten de opzeggingsprocedure en -termijn je toe om, wanneer je niet tevreden bent over de behaalde resultaten, het contract onder aanvaardbare voorwaarden te verbreken?



*Vraag advies aan je accountant of boekhouder over de rendabiliteit van de investering. Laat ook een marktonderzoek uitoefenen door onafhankelijke studiebureaus.*



## VRAAG 3:

### Is het contract overdraagbaar?

De samenwerking kan strikt toegeschreven worden aan jouw persoonlijke inbreng en wordt automatisch verbroken indien je ze overdraagt aan een derde. Het contract is dan 'Intuitu personae' afgesloten. Kan je jouw zaak overdragen aan je kinderen of andere aanverwanten?

Sommige franchisegevers willen een afwijking toestaan op het 'Intuitu personae' karakter van de samenwerking in geval van een mogelijke overdracht aan kinderen bijvoorbeeld. Vraag om dit in het contract te bepalen.

Let wel: als het contract in zo'n afwijking voorziet, mits goedkeuring van de franchisegever, hang je nog altijd af van de welwillendheid van de franchisegever.

## VRAAG 4:

### Zijn er afspraken rond exclusiviteit?

Is er een territoriale exclusiviteit in jouw marktgebied? Je bent dan als franchisenemer gewapend tegen concurrentie vanuit de 'eigen formule'.

Doorgaans vermeldt de territoriale exclusiviteit een straal van x km rond je zaak, gemeente, stadswijk ... Indien dit principe niet van toepassing is, dan kan de franchisegever in jouw marktgebied eigen filialen openen of andere franchisenemers hiertoe de toestemming geven.

Zijn er bepaalde contractuele afspraken rond e-commerce? Of kan de franchisegever in jouw

marktgebied klanten aanspreken om bij hem online bestellingen te plaatsen? Indien er geen territoriale exclusiviteit voorzien is, heb je dan een voorkeurrecht om een tweede zaak te openen als de franchisegever in jouw marktgebied een nieuwe exploitatie voorziet?

Hoe zit het anderzijds met de exclusiviteit betreffende leveranciers? De franchisegever kan de franchisenemer verplichten om uitsluitend van hem af te nemen of een exclusieve keuze van leveranciers en transporteurs te aanvaarden. Kijk daarom grondig de eigen bestaande contracten met leveranciers na betreffende afname- of leveringsafspraken.

## VRAAG 5:

### Hoeveel zelfstandigheid behoud je nog?

Wie kiest voor een contractuele samenwerkingsformule, geeft onvermijdelijk een stuk zelfstandigheid op in assortimentskeuze, aankooppolitiek ... Ondernemers die graag zelf op alle vlakken de touwtjes in handen willen houden, moeten er rekening mee houden dat franchise met zich meebrengt dat bepaalde beleidsaspecten door de centrale worden bepaald.

Let er wel op dat bepaalde aspecten van jouw zelfstandig statuut als ondernemer onaangetast blijven. Indien dit niet het geval is, kan de bevoegde overheid zelfs de onafhankelijkheid

van jou als franchisenemer in vraag stellen en oordelen dat er sprake is van 'schijnzelfstandigheid'. Dit kan verregaande gevolgen op diverse vlakken hebben.

Bezin dus voor je begint: Ben je iemand die graag zelf contacten legt met leveranciers? Of vind je integendeel dat jouw focus moet liggen op de klanten, personeelsmanagement, enzovoort en dat je het aankoopbeleid, assortimentssamenstelling, enzovoort kan overlaten aan de franchisegever? Enkel in het laatste geval is franchise voor jou de geschikte oplossing.

## VRAAG 6:

### Hoeveel kost de samenwerking?

Moet je een vast 'instap- of toetredingsrecht' betalen voor de formule? Is de reguliere franchisevergoeding een vaste commissie die je betaalt op de gerealiseerde omzet (royalty), of zit de fee verrekend in de aankoop-prijzen van de goederen? Moet er een bijkomende

vergoeding voor de marketing, reclame, of promotie van de formule worden betaald?

Voor de betaling van bijkomende prestaties en de betalingsmodaliteiten dienen er al voor de ondertekening van het contract duidelijke afspraken worden gemaakt en liefst contractueel vastgelegd: inrichten van etalage of winkel, boekhouding, inventaris, installateurs ...



*Maak op voorhand kritisch de rekening en zorg ervoor dat alle financiële afspraken netjes genotuleerd staan in het franchisecontract.*

## VRAAG 7:

### Is er een omzet- of afnameverplichting?

Voorziet het contract een minimum te realiseren omzet of andere resultaatverbintenissen? Deze clausules worden beter achterwege gelaten vermits het resultaat ook afhankelijk kan zijn van externe factoren (wegeniswerken, komst van nieuwe concurrenten ...). Hoe ver

gaat de franchisegever in zijn contractuele afnameverplichtingen: moet je het hele assortiment bij hem afnemen of bestaat nog de mogelijkheid om bepaalde producten bij andere leveranciers af te nemen?

## VRAAG 8:

### Hoe zit het met voorkooprecht, aankoopoptie en waardebepaling handelsfonds?

Vermeldt het contract een voorkeurrecht of aankoopoptie voor de franchisegever, ingeval jij als franchisenemer je zaak wil verkopen? En wat als je wilt verkopen aan je kinderen die de familiezaak willen voortzetten?

De termijn waarover de franchisegever beschikt om die voorkeurrechten of aankoopopties uit te oefenen moet zo kort mogelijk gehouden worden. Best dat die termijn niet langer is dan de duurtijd van het contract. Alleszins moet bepaald worden dat bij een concreet aanbod van een derde kandidaat-koper de franchisegever over een zeer korte bedenktijd beschikt (bijvoorbeeld één maand om de franchisenemer in kennis te stellen of hij al dan niet zijn voorkooprecht uitoefent).

Vaak wordt de prijs van het handelsfonds bepaald in combinatie met een voorkooprecht of aankoopoptie. Waak erover dat een

prijsbepaling sowieso in functie van het prijsaanbod van een derde kandidaat-koper gebeurt en dat de overnameprijs niet op voorhand contractueel wordt vastgelegd.

In de gevallen waarbij men toch opteert voor een prijsbepaling in het contract, zal meestal een langere referentieperiode ter bepaling van het omzetcijfer voordeliger zijn voor de franchisenemer. Een jaaromzet kan onderhevig zijn aan een slechte economische conjunctuur of bepaalde toevalligheden die eigen zijn aan het bedrijf of de locatie waarin het wordt geëxploiteerd. Beding daarom een zo hoog mogelijke overnameprijs. Het is voor de franchisenemer erg belangrijk om zijn handelsfonds contractueel zo hoog mogelijk te laten waarden.



*Tracht ten allen tijde je ROI (Return on investment) te vrijwaren. Als het pand in jouw eigendom is, moet je erover waken dat je dit pand aan de meestbiedende partij kan verkopen.*



## VRAAG 9:

### Is er een niet-concurrentiebeding?

Voorziet het contract een niet-concurrentiebeding tijdens de samenwerking? Sommige franchisegevers verplichten de franchisenemers om zich te onthouden van enige activiteit die hen concurrentie kan brengen tijdens de franchise samenwerking. Dit betekent dat je als ondernemer geen verschillende zaken met concurrentiële formules mag exploiteren tijdens de duurtijd van het contract.

Alleszins te mijden zijn niet-concurrentiebedingen die nog gelden na het einde van de samenwerking. Een niet-concurrentiebeding dat nog geldt na het beëindigen van het contract is zeker te vermijden in de gevallen waarin de franchisenemer zelf eigenaar is van het

bedrijfspan of deze huurt van een verhuurder die vreemd is aan de franchisegever. Het verplicht je immers om je zaak te sluiten voor een bepaalde periode.

Indien je als franchisenemer huurt en dus sowieso afhankelijk bent van de franchisegever die eigenaar is of controle heeft over het bedrijfspan (bijvoorbeeld via een aanverwante verhuurvennootschap), dan nog is het te aan te raden om een niet-concurrentiebeding, dat nog geldt na het einde van de samenwerking, zo beperkt mogelijk te houden (in tijd en territorium) en de aard van de verboden ondernemersactiviteit zo precies mogelijk te laten omschrijven.



---

## VRAAG 10:

### Eenzijdige ontbinding van het contract?

Voorziet het contract in een eenzijdige opzegging door de franchisegever? De franchisegever zal zich het recht wensen voor te behouden om onder bepaalde omstandigheden het contract eenzijdig op te zeggen. Onder bepaalde omstandigheden zal hij dat met onmiddellijke ingang wensen te doen, in andere gevallen slechts na een bepaalde termijn nadat een waarschuwing met betrekking tot bepaalde tekortkomingen zonder gevolg blijven.

Eigenlijk zou in elk geval moeten worden bedongen dat in die gevallen waarin de franchisegever de overeenkomst eenzijdig kan beëindigen, hij de franchisenemer voorafgaandelijk in gebreke moet stellen en een redelijke hersteltermijn moet geven om de franchisenemer de kans te geven deze gebreken te verhelpen.

Tekortkomingen vanwege de franchisenemer die te wijten zijn aan toeval, overmacht of in bepaalde gevallen een daad van een derde of onopzettelijke fouten vanwege de franchise-nemer zouden nooit aanleiding mogen zijn van een eenzijdige beëindiging.

De gevallen die aanleiding kunnen geven tot eenzijdige beëindiging moeten steeds duidelijk en specifiek omschreven worden: faillissement, in vereffeningstelling of aanvraag tot gerechtelijk akkoord zijn duidelijke en evidente gronden waarop de franchisegever zich kan beroepen.

Andere meer omslachtige bedingen die in het verlengde liggen van deze begrippen worden liefst geweerd of minstens de bedoeling ervan duidelijker omschreven. De kandidaat-franchisenemer dient alleszins de betekenis ervan vooreerst voor te leggen aan externe deskundigen.

Daar waar franchisegevers zich het recht voorbehouden om schadevergoedingen te eisen ten gevolge van de ontbinding van de overeenkomst, kan worden bepaald dat ingeval van contractuele wanprestatie in hoofde van de franchisegever, de franchisenemer zich het recht voorbehoudt schadevergoeding te eisen van de door hem geleden schade.

Kort samengevat: éénzijdige verbrekingsbedingen moeten beperkt en zeer precies omschreven zijn (niet voor interpretatie vatbaar). Zorg ervoor dat je altijd de kans krijgt om operationele tekortkomingen te verhelpen.





## Meer weten?

Heb je vragen over franchise, neem dan contact op met [Buurtsuper.be](mailto:info@buurtsuper.be) of bestel de **Quick Scan Franchise**.

Buurtsuper.be-leden kunnen de 'Quick Scan' bestellen voor slechts € 250 (€ 750 voor niet-leden) via [info@buurtsuper.be](mailto:info@buurtsuper.be).





**Contactgegevens**  
Willebroekkaai 37  
1000 Brussel  
België  
Tel. 02 212 26 22  
[www.buurtsuper.be](http://www.buurtsuper.be)  
[info@buurtsuper.be](mailto:info@buurtsuper.be)

